

STORMAKT PÅ LÅNTE PENGER OG KINESISK ARBEIDSKRAFT?

En studie av USAs handelsunderskudd i en globalisert verden,
1998-2006

Anette Fleischer
Mastergradsoppgave i Historie
Institutt for arkeologi, konservering og historie
Universitetet i Oslo
Våren 2008

Forord

Alf Johansson har vært min veileder og fortjener særlig takk! Han har bidratt med gode faglige råd og fortsatte med veiledningen etter at han gikk av med pensjon våren 2007.

Takk også til min mann Thomas som har bidratt med kontorplass og dermed gjort arbeidsprosessen mer effektiv!

Anette Fleischer

Innholdsfortegnelse

Forord	i
Innholdsfortegnelse	ii
Tabeller og figurer	iv
Forkortelser	v
Forkortelser og forklaringer til fotnoter	vi
Kapittel 1 Introduksjon	7
1. 1 Økte handelsunderskudd kontra internasjonal ekspansjon	8
1.2 Tema for oppgaven	12
Kapittel 2 Metodisk tilnærming	14
2.1 Overgripende analysemodell	14
2.2 Delundersøkelsene – avgrensninger og metodiske problemer	15
2.3 Kilder	18
2.4 Litteratur	19
2.5 Kritiske aspekter ved web-baserte kilder	23
2.6 Kvantitativ kildeproblematikk	24
2.7 Sentrale begreper	25
2.8 Noen problemstillinger ved beregninger av handelsbalansen	29
2.9 Noen problemstillinger ved beregninger av direkte utenlandsinvesteringer	32
Kapittel 3 Verdenshandelen i endring	33
3.1 Liberalisering, regionalisering og proteksjonisme	33
3.2 Flere aktører, men i-land dominerer fortsatt	37
3.3 Sektoriell transformasjon	38
3.4 Transnasjonale produksjonsnettverk og internhandel	40
3.5 MNSer og internasjonal handel – et tilbakeblikk	41
3.6 Den internasjonale handels endrede relative betydning	44
3.7 Handelsunderskudd som internasjonal trend?	45
3.8 Sammenfatning og konklusjoner	47
Kapittel 4 De økte amerikanske handelsunderskuddene	49
4.1 USAs samlede handelsbalanse for varer og tjenester	49
4.2 USAs handelsbalanse i ulike varekategorier	50
4.3 Avansert teknologi	53
4.4 De fem land hvor USAs handelsunderskudd har økt mest	55
4.5 Kinas åpning mot utsiden	56
4.6 Sammenfatning og konklusjoner	59

Kapittel 5 USAs økte handelsunderskudd med Kina	60
5.1 USAs handelsunderskudd med Kina.....	60
5.2 Amerikanske merker fortsatt ledende i flere ulike IKT-segmenter.....	64
5.3 Økte direkte utenlandsinvesteringer og outsourcing.....	66
5.4 Offshore outsourcing av datamaskinvareproduksjon.....	67
5.5 Kontraktprodusentenes forflytting til Kina	71
5.6 Seagates og Intels etablering i Kina	73
5.7 IBMs internasjonale ekspansjon og innvirkning på den amerikanske handelsbalansen.....	74
5.8 Dell og HPs utflagging av tjenesteproduksjon.....	79
5.9 Økt konsentrasjon av flere industrier i Asia.....	81
5.10 Amerikanske MNSers omsetning utenlands	83
5.11 Utenlandske MNSers innvirkning på Kinas handelsbalanse.....	85
5.12 Sammenfatning og konklusjoner.....	89
 Kapittel 6 Handelsteorier om internasjonal markedsdynamikk	91
6.1 Klassisk handelsteori.....	91
6.2 Nyklassisisme.....	95
6.3 Multinasjonale selskaper oversett i handelsteoriene?	103
6.4 Sammenfatning og konklusjoner.....	107
 Kapittel 7 Makroøkonomi og handelsbalansen	109
7.1 Makroøkonomiske teorier om handelsbalansen	109
7.2 Dollarens privilegier.....	116
7.3 MNSer undervurdert av sosialøkonomer?.....	118
7.4 Sammenfatning og konklusjoner.....	122
 Kapittel 8 Avsluttende oppsummering og konklusjoner	123
 KILDER OG LITTERATUR	131
APPENDIKS	151

Tabeller og figurer

Diagram 1.1. 1	USAs årlige handelsbalanse fra 1960 til 2006	8
Diagram 1.1. 2	Utenlandske tilganger versus handelsunderskudd USA 1998-2005	11
Tabell 3.6. 1	Handel vs. BNP Kina og India 1975 – 2005	45
Tabell 3.7. 1	Handelsbalansen vs. BNP i OECD land 1965 – 2005	46
Tabell 3.7. 2	Handelsbalansen vs. BNP Kina og India 1985 – 2005	47
Diagram 4.1.1	USAs handelsbalanse for varer kontra tjenester 1960-2006	49
Diagram 4.2.1	USAs handelsbalanse for ulike varekategorier 1994 -2004	50
Diagram 4.3.1	USAs handelsbalanse for avanserte teknologiprodukter 2003 - 2006	54
Diagram 4.4. 1	De fem land hvor USA har hatt størst handelsunderskudd 1998 – 2006 ...	55
Diagram 5.1. 1	USAs handelsbalanse med Kina 2002-2006 Hovedsakelige varegrupper	60
Diagram 5.1. 2	Seks undersegmenter av forbruksvarer og kapitalvarer som har generert størst handelsunderskudd mellom USA og Kina fra 2002 til 2006	61
Diagram 5.1. 3	USAs handelsbalanse med Kina 2003-2006 Avansert teknologi	63
Tabell 5.2. 1	PC-merkenes volumandeler i verden og i USA 1998	64
Tabell 5.2. 2	PC-merkenes volumandeler i verden og i USA i 2006	64
Tabell 5.3.1	USAs direkte utenlandsinvesteringer i verden og i Kina 2002 - 2006	67
Tabell 5.10.1	USAs Internasjonale handelsbalanse 1998 – 2006	84
Tabell 5.10.2	Netto utbetalinger fra datterselskaper til moderselskaper 1998 2006	85
Tabell 5.11.1	Utenlandskeide MNSers andel av Kinas eksport og import 1986-2006	86
Figur 5.11.1	Akkumulerte DUI i Kina 1990-2004 per opprinnelsesland	87

Forkortelser

CM	Contract Manufacturer
DUI	Direkte Utenlandsinvesteringer
EU	den Europeiske Union
FoU	Forskning og Utvikling
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HO	Heckscher-Ohlin modellen
IKT	Informasjons- og Kommunikasjonsteknologi
I-land	Industrialiserte land
IT	Informasjonsteknologi
MFA	Multifiberavtalen
MNS	Multinasjonalt Selskap
NAFTA	North American Free Trade Agreement
ODM	Original Design Manufacturer
OEM	Original Equipment Manufacturer
OVUD	Omsetning via utenlandske datterselskaper
PC	Personal Computer
SITC	Standard International Trade Codes
TNS	Transnasjonalt selskap
UiO	Universitetet i Oslo
U-land	Utviklingsland
USD	USA Dollar
WTO	World Trade Organization (Verdens handelsorganisasjon)

Forkortelser og forklaringer til fotnoter

BEA	Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce
IMF	International Monetary Fund (Det Internasjonale Pengefondet)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
UNCTAD	UN Conference on Trade and Development
USCB	U.S. Census Bureau, U.S. Department of Commerce

Web-dokumenter

Fullstendig URL-adresse og utskriftsdato for all websider er oppgitt i bibliografien bakerst i oppgaven. I de løpende fotnotene nevnes bare ansvarlig utgiver og navn på webdokumentet.

Kapittel 1 Introduksjon

Denne oppgaven handler om USAs økte handelsunderskudd fra 1998 til 2006. Undersøkelsen skal blant annet belyse hvordan endringer i den internasjonale virksomheten til multinasjonale selskaper (MNSer) har bidratt til at de amerikanske importutgiftene økte så markant i forhold til eksportinntektene i perioden. I løpet av disse årene har nemlig amerikanske bedrifter i økende grad flyttet produksjonsvirksomhet ut av USA. Utenlandske markeder som Kina og India har hatt et stort omsetningspotensial, omfattende ressurstilgang og som regel lave produksjonskostnader. Dessuten har transportkostnadene vært så lave at det har vært lønnsomt å frakte varer til amerikanske kunder fra produksjonsanlegg i fjerntliggende land. Parallelt med at USAs handelsunderskudd har akselerert har altså amerikanske MNSer ekspandert internasjonalt, økt produksjonskapasiteten og redusert tilvirkningskostnadene. I oppgaven står derfor denne parallelliteten i fokus. Hvilke sammenhenger finnes mellom disse to fenomen?

Mange spørsmål aktualiseres av en slik problemstilling. Hvordan har for eksempel omsetningen til amerikanske datterselskaper utenlands blitt behandlet i USAs handelsbalanseberegning? Hvordan har den teoretiske forståelsen av handelsbalanse (HB) og internasjonal handel, som i utgangspunktet ser på *nasjonale økonomier i forhold til hverandre*, tatt hensyn til MNSers innvirkning på transaksjonsmønstrene? I den sammenheng kan et manglende fokus på internasjonal forretningsaktivitet kanskje skape et bilde av den amerikanske økonomiens utvikling etter 1998 som ikke er tilstrekkelig nyansert? En undersøkelse av handelsmønstre kontra bedrifters flernasjonale virksomhet er viktig fordi USAs omfattende importøkning har påvirket de amerikanske myndighetenes strategiske opptreden i internasjonal økonomi.

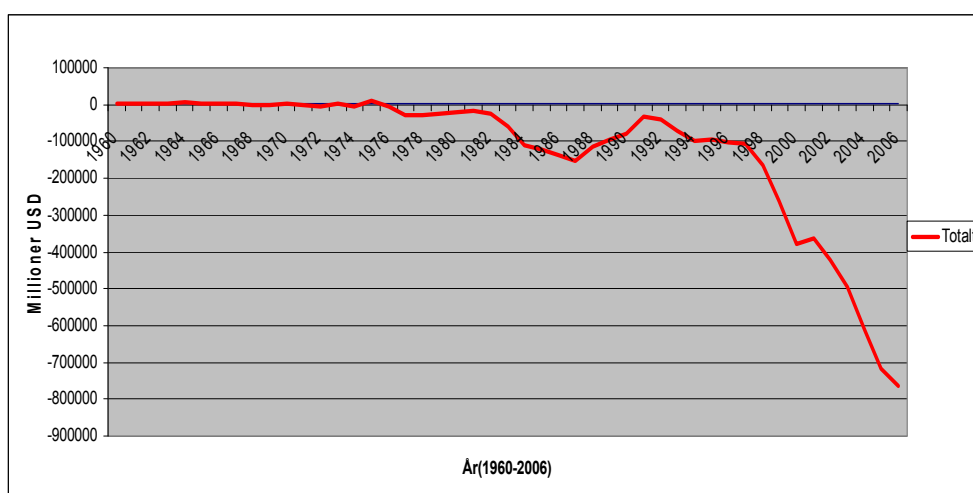
Økonomene Joseph P. Quinlan og Marc Chandler hevder at amerikanske politikere har blitt besatt av de tiltakende handelsunderskuddene. Frykten for økt nettoimport kombinert med avtakende vekst i USAs økonomi, har motivert myndighetene i Washington til å drive proteksjonistisk politikk. En slik politisk linje har i realiteten skapt konfliktfylte globale relasjoner, som har slått negativt ut for de amerikanske internasjonale konsernene. I dag konkurrerer amerikanske konserner på verdensmarkedet via utenlandske datterselskaper, og ikke via eksport fra USA. Derfor utgjør tiltakende proteksjonisme en større trussel for amerikansk økonomi enn økte handelsunderskudd, mener forfatterne.¹

¹ Quinlan, Joseph P. og Marc Chandler 2001, "The U.S. Trade Deficit: A Dangerous Obsession".

1. 1 Økte handelsunderskudd kontra internasjonal ekspansjon

Et lands omfang av eksport i forhold til import har tradisjonelt, i handelsteori og av lands sentrale myndigheter, vært ansett som en indikasjon på internasjonal konkurransekraft. Nasjoners myndigheter har derfor vært særlig opptatt av å beregne relasjonen mellom eksport og import. HB er et makroøkonomisk parameter som måler differansen i netto verdi mellom et lands samlede utførsel og innførsel av varer og tjenester i en viss periode.² Dersom de totale eksportinntektene er større enn importutgiftene genereres et handelsoverskudd, som tradisjonelt har vært sett på som en bekreftelse på den økonomiske politikken. Likeledes oppstår et underskudd hvis importutgiftene overstiger inntektene fra eksport. Nettoimport har som regel blitt sett på som et negativt signal. Figuren nedenfor viser den årlige utvikling av differansene mellom eksport og import i USA etter 1960.

Diagram 1.1. 1 USAs årlige handelsbalanse fra 1960 til 2006



Note: Dollar verdien i figuren er i nåverdi.³

Kilde: USCB 2008, *Foreign Trade Statistics; Historical Series; U.S. International Trade In Goods and Services* (appendiks 1).

Som vist i diagram 1.1.1 opererte USA med positiv HB på 1960-tallet og deler av 1970-tallet.

Fra 1977 til 2006 har derimot landets samlede importutgifter oversteget summen av

² The Economist 2003, *Guide To Economic Indicators*, s.137.

³ All handels- og investeringsstatistikk som BEA og USCB publiserer over lengre perioder er oppgitt i nåverdi. En slik praksis innebærer at de bokførte prisene er nominelle, som vil si at de ikke er renset for inflasjon. En reell verdi kan gi et bedre bilde av de faktiske priser på varer og tjenester og tilgangene over en viss periode. På den annen side innebærer reelle priser at tidsserien må indeksberegnes. Det kan imidlertid være vanskelig å beregne slike gjennomsnittsverdier over lengre perioder ettersom kvaliteten på varene og tjenestene antakeligvis har forandret seg slik at prisene ikke er direkte sammenliknbare. Kilde: Oxford Dictionary of Economics 2002, s.78.

eksportinntekter hvert år. USAs handelsunderskudd har altså vært en langsiktig trend, men etter 1998 har de årlige totaler vært mye større enn i noen periode tidligere i historien og har akselerert oppsiktsvekkende mye. Vi ser at økningen avtok litt fra 2000 til 2001, men at nettoimporten igjen eskalerte f.o.m. 2002. Perioden 1998–2006 utpeker seg med andre ord som særdeles interessante å undersøke.

I 2006 behøvde USA 2–3 milliarder dollar om dagen for å dekke handelsunderskuddet sitt. Landet har siden slutten av 1990-tallet lånt mellom 500 og 800 milliarder USD per år av utenlandske kreditorer til dette formålet.⁴ Josh L. Bivens er en av flere økonomer som har advart om at de reelle kostnadene og den høye risikoen som er forbundet med slik opplåning, har gjemt seg bak det lave rentenivå i USA. Han hevder at de lave rentene har vært et resultat av at den amerikanske sentralbanken har iverksatt tiltak (satt ned renten) for å sikre økonomisk vekst etter lavkonjunktoren i 2001 da investeringsnivået i USA avtok. Ifølge Bivens vil ikke dette scenariet vare evig, og hvis rentene skulle komme til å stige, ville kostnadene for denne opplåning få svært negative ringvirkninger for USAs økonomi.⁵

Ifølge den franske økonomen og sosiologen Emmanuel Todd (2002) har amerikanerne inntatt hovedrollen som importører og forbrukere i verdensøkonomien. For å betale sin import henter landet inn valuta fra utlandet på en måte som verden aldri har sett før. Den import som ikke finansieres av eksportinntekter, fremskaffes ved at USAs økonomiske aktører bytter til seg de nødvendige valutaer i et pengemarked som er friere enn noen gang. Ifølge Todd har USAs rolle som dollarleverandør blitt mer fremtredende enn landets funksjon som eksportør av varer og tjenester.⁶

Økonomen og historikeren Robert Brenner (2002) hevder at de historisk høye nivåer på USAs handelsunderskudd og utenlandsgjeld har skapt en større sårbarhet for kapitalflukt og dollarkollaps enn noen gang tidligere. I positiv forstand har USAs økte import bidratt til vekst i internasjonal økonomi, men ikke til noen ”boom” av dimensjoner. Brenner hevder på den annen side at USAs økte internasjonale etterspørsel er basert på en gigantisk sprekkeferdig finansiell ”boble”, som har utviklet seg siden begynnelsen av 1990-tallet. Den amerikanske økonomiske vekstraten fra midten av 1990-tallet var riktignok høyere enn noen sammenliknbar periode siden begynnelsen av 1970-tallet, men samtidig skjøt aksjekursene på New York-børsen til værs i en takt som gjorde at prisene mistet kontakten med de reelle underliggende verdier i selskapene. Dette gjaldt både tradisjonell industri og nye

⁴ The White House 2006, *Historical Tables – Budget of the United States Government*, s. 118–119.

⁵ Bivens, Josh .L. 2004, *Debt And The Dollar*, s.1.

⁶ Todd, Emmanuel 2002, s. 95–99.

vekstsektorer som IT, media og telefoni. Både bedrifter og privatpersoner som opplevde at papirformuen økte raskt, følte seg stadig friere til å spare mindre og låne mer. Den økte opplåningen muliggjorde ikke bare økt etterspørsel etter forbruksvarer og verdipapirer, men motiverte også bedrifter til å kjøpe tilbake sine egne utestående aksjer for å drive opp aksjekursene ytterligere. Den finansielle boblen fikk dermed mulighet til å blåse seg opp enda mer og akselererte oppgangen i amerikansk økonomi. Da Asia-krisen⁷ utartet fra 1997 og skapte negative ringvirkninger verden over, forsøkte den amerikanske sentralbanken å beskytte den amerikanske økonomien ved å sette ned renten – dette til tross for at selskapenes resultater utviklet seg i negativ retning. I 2000–2001 kollapset aksjemarkedet omsider i takt med selskapenes tap av profitt og ledet den internasjonale økonomien inn i krise. Ifølge Brenner var denne krisen i realiteten ikke annet enn en forlengelse av krisen i 1997–1998. Han mener at det sentrale spørsmålet nå er hva den reelle tilstanden i den amerikanske økonomien egentlig er.⁸

I fagdebatten råder det altså både skepsis og usikkerhet i forhold til hva de økte handelsunderskuddene har betydd for amerikansk økonomi. På den annen side virker det som om økonomer som Bivens, Todd og Brenner i liten grad har diskutert hvilke verdier USA råder over utenlands. Det amerikanske næringsliv kan jo ha opparbeidet ressurser i andre nasjoner, som kan ha betydning for USAs samlede økonomiske styrke.

I dag er ca. 30 amerikanske bedrifter blant verdens 100 største selskaper målt etter omsetning.⁹ Flere av disse selskapene, som for eksempel General Electrics, Ford Motor Company, IBM, General Motors og Procter & Gamble, ble etablert på 1800-tallet og begynnelsen av 1900-tallet. Det er bemerkelsesverdig at USA har så store og veletablerte internasjonale selskaper og samtidig så store handelsunderskudd.

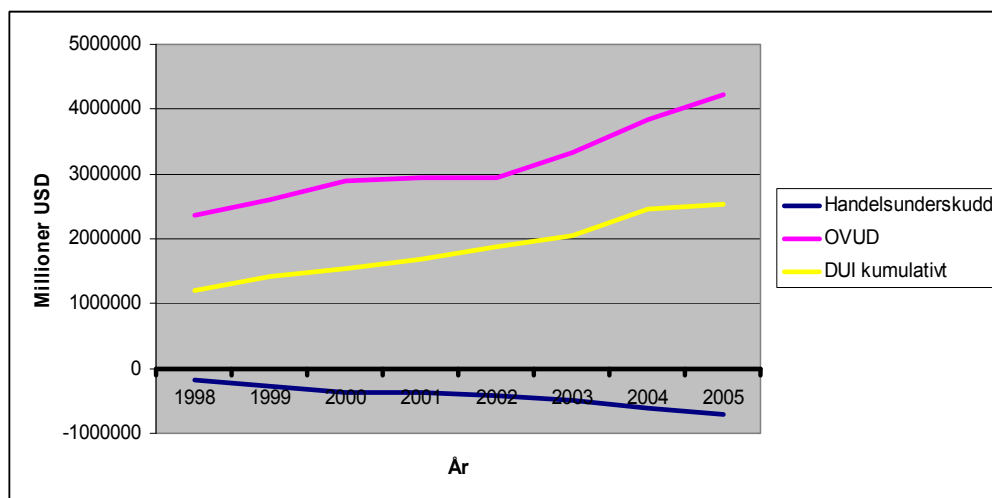
Den internasjonale ekspansjonen til slike konserner kan blant annet tallfestes via moderselskapenes *direkte utenlandsinvesteringer* (DUI) og *omsetning via utenlandske Datterselskaper*(OVUD). I diagrammet nedenfor ser vi hvordan disse parametere har utviklet seg i forhold til HB.

⁷ Sommeren 1997 startet en økonomisk krise i Øst-Asia, det området som gjennom flere år var blitt oppfattet som verdens fremste vekstområde. Krisen ble utløst av at den thailandske valutaen *bath* kollapset 2. juli 1997. Over natten ble kursen redusert med 25% i forhold til USD. En bølge av valutaspekulasjon med påfølgende valutakrise spredte seg og rammet Malaysia Korea, Filippinene og Indonesia særlig hardt. IMF har blitt kritisert for å ha vært med på å utløse krisen gjennom å tilskynde en rask og omfattende liberalisering av finans- og kapitalmarkeder i disse landene. Krisen er over nå, men land som Indonesia har merket ringvirkninger i mange år etterpå. Kilde: Stiglitz 2002, s. 89.

⁸ Brenner, Robert 2002, s.2–3.

⁹ CNN 2008, *Fortune 500 Companies*, webdokument.

**Diagram 1.1. 2 Utenlandske tilganger versus handelsunderskudd USA
1998-2005**



Note: Salg via utenlandske datterselskaper foreløpig ikke tilgjengelig for 2006.

Kilde: BEA 2008¹⁰ og USCB 2008.¹¹

I diagram 1.1.2 ser de amerikanske handelsunderskuddene fra 1998 til 2005 relativt beskjedne ut i forhold til de tilganger amerikanske MNSer har opparbeidet utenlands i samme periode.

Den stigende verdien på kumulative DUI betyr at amerikanske moderselskaper i økende grad har tatt kontroll over forretningsvirksomhet i andre nasjoner. Deres salg via utenlandske datterselskaper (OVUD) har imidlertid ikke blitt inkludert blant eksportinntektene i den amerikanske handelsbalanseregningen.¹³ Vi ser at OVUD (rosa kurve) har utgjort langt høyere beløp enn de amerikanske handelsunderskuddene (blå kurve) i hele perioden.

Verdiøkningen på de utenlandske tilgangene kan dermed fremstå som en kontrast til USAs voksende nettoimport, men disse tendenser kan også ha en viss sammenheng. Tiltakende utenlandsinvesteringer tyder jo på at amerikanske bedrifter har utvidet produksjonsvirksomheten utenfor USA. Dette kan igjen bety at bedriftenes utenlandsavdelinger i økende grad har betjent det amerikanske markedet, og dermed kan ha bidratt til å øke de amerikanske importutgiftene.

¹⁰ BEA 2008, *U.S. International Economic Accounts; Supplemental Estimates; Ownership based framework of the U.S Current Account, 1982-2005*, tabell 1, linje 10: Sales by Foreign affiliates (appendiks 5); BEA 2008, *International Economic Accounts; International Investment Position; Yearend Positions 1976-2006*, tabell 2, linje 18: U.S. Private Assets: Direct Investment at current cost (appendiks 6).

¹¹ USCB 2008, *Foreign Trade Statistics; Historical Series; U.S. International Trade In Goods and Services* (appendiks 1).

¹³ BEA 2003, *Measuring Globalization: The Experience of the USA*, s. 7-8.

De fleste årene siden andre verdenskrig har USA samlet sett vært både verdens største utenlandsinvestor og mottaker av DUI.¹⁴ I henhold til WTOs¹⁵ *World Trade Report 2006* har landet siden 1995 også vært den største mottaker av royalties og lisensavgifter og har hele tiden hatt et netto betalingsoverskudd i denne transaksjonskategorien.¹⁶ Kjøperen betaler for å benytte opphavsrettbeskyttet teknologi, patenterte produksjonsprosesser, produksjonsformeler, varemerker, copyrights, kringkastingsrettigheter, distribusjon/bruksrett for programvare eller annen type eiendom/kunnskap. Dette betalingsoverskuddet tyder på at amerikansk kunnskap og teknologi har vært attraktivt i det internasjonale markedet. I henhold til WTO-rapporten var imidlertid over tre fjerdedeler av USAs lisensinntekter i 2004 betalinger fra bedrifter som var formelt tilknyttet amerikanske MNSers. På utbetalingssiden var tilsvarende nivå ca. 80 %.¹⁷ Dette er dermed et eksempel på hvordan den internasjonale organiseringen av bedrifter har hatt betydning for hvordan betalingsstrømmene i verdensøkonomien har utviklet seg.

1.2 Tema for oppgaven

Fra 1998 til 2006 har altså USAs økte handelsunderskudd og amerikanske bedrifters internasjonale ekspansjon utgjort to sentrale tendenser. De absolutte beløp og verdiøkningen for både nettoimport, DUI og OVUD i denne perioden er unike i historisk sammenheng. Målet med denne undersøkelsen er å studere disse utviklingstrekkene i samband med hverandre for å se hva de i et felles perspektiv sier om hvordan dynamikken i verdensøkonomien har utviklet seg. I praksis innebærer dette at de amerikanske handelsunderskuddene blir studert på ulike nivåer og sett i forhold til endringer i MNSers virksomhet. En slik tilnærming kan kanskje skape rom for en mer nyansert tolkning av hva den økte nettoimporten har betydd for USA. En sammensatt studie som denne fordrer imidlertid at flere ulike spørsmål besvares.

De økte amerikanske handelsunderskuddene må sees på bakgrunn av generelle trender i verdenshandelen. Har rammevilkårene forandret seg og har det vært en generell økning i omsetningen av varer og tjenester på tvers av landegrenser? Har det skjedd endringer når det gjelder hvilke produkter som har blitt handlet, og hvordan har aktørstrukturen utviklet seg?

¹⁴ UNCTAD 2005, *World Investment Report 2005*, s. 83–88.

¹⁵ Verdens handelsorganisasjon (WTO) har sin opprinnelse i GATT-avtalen fra 1947, som hadde som mål å fjerne toll på industrivarer. I 1994 ble denne avtalen utvidet til å også å omfatte jordbruksvarer og tjenester, og organisasjonens ble omdøpt til WTO. Organisasjonen har i dag 148 medlemmer.

¹⁶ BEA 2006, *Innovation-Related Data in BEA, International Economic Surveys*, presentasjon 6. juni 2006.

¹⁷ WTO 2006, *World Trade Report 2006*, s. 21–24.

Hvordan har omfanget på USAs utenrikshandel og handelsunderskudd utviklet seg i forhold til andre land? Samtidig er det relevant å undersøke om det har skjedd noen sentrale endringer i virksomheten til MNSer. Hvordan har denne type bedrifter påvirket internasjonale handelsmønstre tidligere i historien?

På bakgrunn av det generelle verdensbildet er det naturlig å fordype seg i USAs handelsstatistikk fra 1998 til 2006. Hvilke næringer og handelspartnere har vært de fremste generatorer for de økte handelsunderskuddene i denne perioden? I hvilken grad har amerikanske MNSer etablert produksjon i de land hvor USAs nettoimport har tiltatt mest? Hvilken betydning har i så fall slik utflagging hatt for bedriftene og for amerikansk økonomi? Hvordan vil sentrale økonomiske teorier forklare utviklingen?

Det er altså flere spørsmål som skal besvares, og oppgaven består derfor av flere delundersøkelser som presiseres nærmere i neste kapittel. Likevel er hovedformålet å vise hvordan store sluttleverandører innen flere av de produktkategorier som har generert de høyeste importøkningene i USA, har flyttet produksjonsvirksomhet til Kina og andre asiatiske land. Disse bedriftene har i økende grad valgt å betjene sine amerikanske kunder fra anlegg i Asia. Selv om denne undersøkelsen behandler bakgrunnen for slike organisatoriske endringer, ligger ikke hovedfokus på *hvorfor*, men *hvordan* selskapenes utenlandsetableringer har medvirket til økte handelsunderskudd for USA. Betydningen av en slik transformasjon vil også bli diskutert.

Til tross for at det pågår en omfattende internasjonal fagdebatt om USAs økonomiske utvikling, er forskning innen dette feltet relativt begrenset i Norge. På Historisk avdeling ved Institutt for arkeologi, konservering og historiske studier ved UiO undervises det i emner om økonomisk globalisering, men det pågår ingen egne forskningsprosjekter som fokuserer på amerikansk økonomisk historie. På Forum for samtidshistorie (FoSam) pågikk tidligere studiet ”Amerika i våre hjerter”, som søkte å avklare USAs innflytelse på Norge etter annen verdenskrig. Denne forskning behandlet blant annet amerikansk innvirkning på sosial, økonomisk og politisk utvikling samt generell livsstil i Norge. Min undersøkelse har ikke vært tilknyttet dette prosjektet. Mitt anliggende er å undersøke hvordan et generelt fenomen – økonomisk globalisering – på ulike måter manifesterer seg i et konkret fenomen – USAs handelsunderskudd. Jeg er klar over at det ikke vil være mulig å gi et fullstendig bilde av utviklingen i en undersøkelse som denne, men mine funn og konklusjoner kan kanskje kaste litt nytt lys over en problematikk som er av sentral betydning i verden av i dag.

Kapittel 2 Metodisk tilnærming

Oppgavens hovedsakelige problematikk er som sagt å belyse faktorer som har bidratt til den dramatiske økningen i USAs nettoimport fra 1998 til 2006. Mange faktorer spiller her inn i større eller mindre grad; handelens varesammensetning, valutakurser og prisutvikling, den strukturelle omvandlingen i verdens produksjon, sterkt økende DUI, internasjonal produksjon i MNSer m.m. Alle disse sider av problemet kan ikke analyseres utførlig. Det er nødvendig å gjøre en prioritering av de mest vesentlige aspekter. Slike valg innebærer en metodisk tilnærming som fanger hovedtrekk i utviklingen, men som også gjennom relevante case studier og nedslag i kildematerialets problemer og muligheter, kan gi en troverdig generalisering av det store komplekse forløpet.

2.1 Overgripende analysemodell

Det opplegget jeg har valgt innebærer at jeg først forsøker å fange opp sentrale trekk i verdenshandelens utvikling og betydningen for omsetningen land imellom. Samtidig som dette internasjonale perspektivet gir relevant bakgrunnsinformasjon om de økte amerikanske handelsunderskuddene, skaper det også resultater som kan formulere hypoteser for resten av undersøkelsen. I neste steg rettes fokus mot hvilke næringer og handelspartnere som har generert mest av USAs økte nettoimport, og HB analyseres mer systematisk. Det tredje stadiet innebærer en mer konkret undersøkelse av de store aktørene i verdensøkonomien, som ikke er land, men snarere de store bedriftene vi kaller MNSer. Disse tre steg, eller delundersøkelser, følges til slutt av en analyse av handelsteorier og makroøkonomiske modeller. Den teoretiske gjennomgangen fokuserer på hvordan drivkrefter for import og eksport analyseres, og hvilken betydning MNSer blir tillagt i forklaringsmodellene. Dette gjøres ikke minst for å profilere mine egne undersøkelsesresultater og deres betydning i forhold til teoretisk nytenkning.

De fire hovedspørsmålene som denne undersøkelsen har til hensikt å besvare, blir med dette opplegget følgende:

1. Hva har vært sentrale utviklingstrekk i verdenshandelen de siste tiårene, og hvor omfattende har den amerikanske utenrikshandelen og nettoimporten vært sammenliknet med andre nasjoner?
2. Hvilke handelsnæringer og handelspartnere (land) har pekt seg ut som de fremste generatorer for økt amerikansk nettoimport fra 1998 til 2006?
3. Hvilken betydning kan den internasjonale ekspansjonen til amerikanske MNSer ha hatt i sammenheng med USAs økte handelsunderskudd og landets økonomiske utvikling for øvrig?
4. Hvordan behandles virksomheten til MNSer i sentrale internasjonale handelsteorier og makroøkonomiske modeller om HB?

2.2 Delundersøkelsene – avgrensninger og metodiske problemer

Samtlige fire hovedspørsmål er relativt åpne og skaper rom for svært omfattende utredninger, som i alle sine aspekter ville sprengt rammene for denne oppgaven. Innfallsvinkelen og avgrensninger av svarene vil derfor være preget av mine valg og vurderinger med hensyn til hva jeg mener er forskningsmessig verdifullt for denne oppgaven. Det er viktig å ikke sette de ulike historiske fenomen i forhold til noen allmenngyldig norm eller verdi, ettersom slike vurderinger ikke er historieforskerens oppgave. Jeg skal for eksempel ikke uttale meg om kvaliteten på amerikanske MNSers aktivitet i Kina eller i hvilken grad USAs økonomiske politikk har vært rettferdig.¹⁸ På den annen side vil jeg benytte verdiladete begreper som ”positive” og ”negative” effekter når jeg diskuterer hvilken betydning de økte handelsunderskuddene har hatt for amerikansk økonomi. Disse begrepene skal her forstås først og fremst i økonomisk forstand og ikke knyttes opp mot moralske eller verdibegrunnede vurderinger. Med min bakgrunn som økonom er det naturlig at jeg tolker visse typer av statistikk som positiv eller negativ for et land i henhold til relativt allmenngyldige økonomiske regelmessigheter. På den annen side forsøker jeg jo å problematisere argumentene til de økonomer som vurderer de økte amerikanske handelsunderskuddene som entydig negative for USA. I diskusjonene om betydningen av den økte nettoimporten blir det

¹⁸ Dahl, Ottar 2002, *Grunntrekk i historieforskningens metodelære*, s.22–23.

nevnt noen utsagn fra forskere og økonomer om forventet utvikling. Man bør som historiker ikke spå om fremtiden, men man kan avslutningsvis tillate seg å si noe om hva som kan tenkes å skje, dersom trendene og tendensene man finner, fortsetter å utvikle seg.

Den første delundersøkelsen handler om endringer i verdenshandelen og hvordan USAs utenrikshandel har utviklet seg i forhold til andre land. Her vil kun noen trender i verdensmarkedet fremheves, nemlig de som er interessante sett i forhold til USAs økte handelsunderskudd og MNSers internasjonale ekspansjon.

I *den andre delundersøkelsen*, hvor USAs handelsunderskudd fra 1998 til 2006 studeres systematisk, er hovedformålet å vise hvilke produktgrupper og land som fortrinnsvis har generert de økte handelsunderskuddene i perioden. Samtidig diskuteres utviklingen til noen store amerikanske MNSer i berørte bransjer. Amerikanske myndigheter har i sine statistiske beregninger kategorisert varehandelen i såkalte hovedgrupper, og man har definert de fem land som USA har hatt størst handelsunderskudd med. Dette er en relativt generell inndeling av både varer og handelspartnere. Hver av disse gruppene representerer en mengde enkeltartikler (produkter) og enkeltaktører (bedrifter). Det kan naturligvis ha vært store variasjoner i handelsmønstrene for de enkelte produkter og handelspartnere, men det er helt nødvendig og samle dem i kategorier for å få et visst overblikk over utviklingen. Dessuten er ikke HB for enkeltbedrifter tilgjengelig.

Ettersom statistikken på nasjonalt nivå viser at det er Kina som har generert klart mest av USAs nettoimportøkning siden tusenårsskiftet, har jeg valgt å fokusere på handelen mellom disse landene, både for generelle varegrupper og for visse undersegmenter. Ut fra denne dybdeanalysen vil noen store MNSer bli analysert. Dette vil fortrinnsvis være en studie av aktører i IKT-næringen, ettersom importen fra Kina av datamaskinvare og tilhørende utstyr har økt mest, men jeg vil også belyse om det finnes liknende utviklingsmønster blant MNSer i andre bransjer. Dette fokus på handelen med Kina innebærer at jeg har utelatt dybdeanalyser av andre land, varegrupper og MNSer som både har vært viktige og som kanskje viser andre utviklingsmønstre. USA har jo også hatt omfattende handelsunderskudd med Canada og Japan over tid, men det er Kina som har generert det meste av den økte nettoimporten siden 1998. Dessuten har utviklingen til flere av de store MNSer som har etablert produksjonsvirksomhet i Kina, vært såpass likeartet at deres endrede internasjonale organisering kan forklare en vesentlig andel av USAs tiltakende handelsunderskudd.

I takt med at arbeidsintensiv produksjon har blitt flyttet til Asia, kan det være at amerikansk industri har forsøkt å utvikle nye eksportnæringer. Derfor vil denne oppgaven også kartlegge om det har vært noen tendens til økende nettoutførsel av fremtidsrettede og

lønnsomme avanserte teknologiprodukter. I så fall kan det være at amerikansk industri har befunnet seg i en omstrukturingsfase siden slutten av 1990-tallet, og at det kanskje har vært naturlig å ha tiltakende handelsunderskudd i en slik transformasjonsperiode. Denne fremstilling vil imidlertid være så overgripende og kortfattet at den ikke vil kunne danne et tilstrekkelig grunnlag for å dra generelle sluttsatser om etablering av ny industri i USA. Statistikken vil kun gi indikasjoner på en eventuell økende nettoeksport av avanserte teknologiprodukter.

Den tredje delundersøkelsen dreier seg om hvilken betydning den internasjonale ekspansjonen til MNSer har hatt for USAs HB, men også i andre deler av økonomien som for eksempel aksjekurser, utbyttebetalinger og sysselsetting. Eksemplene på de ulike amerikanske MNSer som har flagget ut produksjon, er ment for å vise hvordan endringsstrategiene til disse bedriftene har virket inn på importutgiftene. Konsekvensene for amerikansk økonomi av slik internasjonal organisering diskuteres fortløpende i oppgaven, både når vi ser på hvordan HB og DUI måles og i den empiriske analysen av handelsmønstre og MNSer. Dessuten er konkrete eksempler fra et stort MNS som IBM i kapittel 5 ment for å illustrere hvordan internasjonal produksjon har hatt positive ringvirkninger i amerikansk økonomi til tross for negative effekter på sysselsetting og bokført HB.

Det vil også bli diskutert om store amerikanskeide selskaper som analyseres i tilknytning til de bransjer som har generert de høyeste nettoimportøkningene fra Kina, har tappt markedsandeler på verdensbasis og i USA. Videre kartlegges det hvorvidt andre funksjoner enn vareproduksjon i økende grad har blitt flagget ut, som for eksempel tjenesteproduksjon og området forskning og utvikling (FoU). Utviklingen til store amerikanske konsern vil dessuten sees i lys av den generelle utviklingen til MNSer, ettersom det ikke bare er amerikanskeide bedrifter som i økende grad har etablert seg i Kina og andre asiatiske land. Det er altså MNSer og deres forhold til de økte amerikanske handelsunderskuddene som står i sentrum i denne oppgaven.

Den fjerde delundersøkelsen tar for seg anerkjente handelsteorier og makroøkonomiske modeller. Her klargjøres først og fremst hva som ansees å være de viktigste drivkrefter for eksport og import, og hvorvidt MNSer inkluderes blant disse faktorer. Det diskuteres også hva manglende fokus på de internasjonale storforetakene kan ha for sannhetsinnholdet i modellene. Derimot vil det ikke bli gjort en fullstendig gjennomgang av hvordan disse teoriene forklarer internasjonal handelsutvikling, ettersom dette vil være altfor omfattende i forhold til rammene for undersøkelsen.

Gjennom hele oppgaven studeres utviklingen først og fremst fra USAs perspektiv. Dette betyr ikke at amerikanske interesser ansees for å være ensartede. Betydningen av de økte handelsunderskuddene kan ha variert for politikere, investorer/aksjonærer og arbeidstakere. Dette søkelyset på ulike amerikanske interesser innebærer imidlertid at jeg bevisst har utelatt enkelte andre innfalsvinkler som kunne ha gitt en dypere kunnskap om oppgavens tematikk. Kinesisk utvikling berøres i viss grad, men ikke tilstrekkelig til å kunne vurdere om landet har utviklet en langsiktig og sterk konkurransekraft i forhold til USA.

2.3 Kilder

Ettersom temaet for oppgaven er av samtidshistorisk karakter foreligger en stor mengde kilder som er relevante for de ulike delundersøkelsene, og som forutsetter visse valg og avgrensninger med tanke på systematisering av materialet. Det benyttes relativt moderne kilder som økonomisk statistikk, nettdokumenter, avisartikler og fagvitenskapelige tekster. At de høye amerikanske handelsunderskuddene ikke er noe avsluttet historisk fenomen skaper imidlertid utfordringer i forhold til å vurdere sannhetsinnholdet i primærkildene.

I analysen av sentrale trender i verdenshandelen i kapittel 3 har jeg tatt utgangspunkt i UNCTAD-rapporten *Development and Globalization: Facts and Figures* (2004) og UNCTADs *Statistical Handbook 2005*. Eksempler på proteksjonisme har jeg hentet fra WTO-dokumentet *Textiles Monitoring Body (TMB) The Agreement on Textiles and Clothing* og pressemeldinger fra George Bush Jr. i 2001 og 2002.

Statistikk og rapporter fra det amerikanske handelsdepartementet står sentralt i den systematiske undersøkelsen av USAs økte handelsunderskudd og MNSer i kapittel 4 og 5. Dette materialet har vært forholdsvis lett tilgjengelig via Internett, men det er samtidig svært omfangsrikt. Informasjonen er hovedsakelig hentet fra departementets underavdelinger US Bureau of Economic Analysis (BEA) på webadressen <http://www.bea.gov> og US Census Bureau (USCB) på adressen <http://www.census.gov>. Flere av disse rapportene er med i appendiks bakerst i oppgaven. I tillegg benyttes statistikk fra internasjonale statlige samarbeidsorgan som Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) på <http://www.oecd.org>, UN Conference on Trade and Development (UNCTAD) på <http://www.unctad.org> og International Monetary Fund(IMF) på <http://www.imf.org>. I tillegg har det kinesiske handelsdepartementet online databasen <http://english.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>. Visse overgrepene utviklingstrekk i India behandles også i undersøkelsen. Den indiske sentralbanken har en online database over

nasjonal økonomisk utvikling på adressen <http://www.rbi.org.in/scripts/Statistics.aspx> . På denne websiden ligger også *Handbook of Statistics on Indian Economy*.

Når det gjelder analysen av de ulike MNSer har de bedrifter som har blitt kontaktet, ikke ønsket å gi opplysninger om markedsutvikling og produksjonsstrategier utover det som har vært tilgjengelig via årsrapporter og websider. Derfor har jeg hentet informasjon om bedriftsutvikling på websidene til de respektive MNS, som for eksempel Exxon Mobil, Wal-Mart, IBM, HP, Dell og Mattel (se kildeoversikt bakerst i oppgaven). Det har også vært mulig å finne relevante opplysninger i pressemeldinger fra bedriftene. Selskapsinformasjon, markedsdata, bransjerapporter og artikler har også blitt hentet inn fra nyhetsfora, som for eksempel Aftenposten.no, DN.no, CNNMoney.com, Economist.com, Hegnar.no, Finance.yahoo.com, Atimes.com (Asia Times), Wsj.com (Wall Street Journal) og FT.com (Financial Times). Noe av informasjonen om IKT-næringen er hentet fra IT-aviser som Itavisen.no, Infoworld.com og Computerworld.com. Dessuten har rapporter fra analyseselskaper som Gartner.com, iSuppli.com og Emsnow.com blitt benyttet. Jeg viser også til artikler i papirutgavene av Aftenposten og Dagens Næringsliv.

2.4 Litteratur

De fire hovedspørsmålene som undersøkelsen har til hensikt å besvare, inngår i ulike økonomiske fagområder. Det er fortrinnsvis litteratur om USAs økonomiske utvikling samt teorier om MNSer, internasjonal handel og makroøkonomi, som har blitt studert i forbindelse med dette arbeidet. Det varierer hvorvidt litteraturen og teorien det henvises til brukes som første- eller andrehåndskilde. I kapittel 6 om handelsteori refereres det for eksempel i visse avsnitt til Ole Gunnar Austviks m.fl. (2002) tolkning av klassiske tenkere som Adam Smith og David Ricardo, og deres bok fungerer dermed som en sekundærkilde. I deler av fremstillingen refererer jeg imidlertid direkte til originalverkene, som da fungerer som primærkilder. For øvrig benyttes sekundærkildene til å supplere og problematisere innholdet i primærkildene. Her skal jeg bare gå inn på valg av litteratur og teori, mens innholdet i de ulike retninger vil bli presentert fortløpende i oppgaven.

For å danne meg et første, bredere overblikk har jeg brukt *The evolution of International Business* av Geoffrey Jones (1996), *The Boom and the Bubble* av Robert Brenner (2001), *No Logo* av Naomi Klein (2001) og *Låtsasimperiet- om det amerikanske systemets sønderfall* av Emmanuel Todd (2002). Disse bøkene har vært de viktigste utgangspunktene for problematiseringsprosessen. Bøkene til historikeren Jones og sosiologen

Klein var pensum på mellomfagsement *No Logo* om økonomisk globalisering, som jeg deltok på våren 2003. *The evolution of international business* handler om hvordan internasjonal forretningsvirksomhet har utviklet seg siden slutten av 1800-tallet. Her studeres MNSer i et historisk perspektiv, og Jones viser at USA har vært verdens største utenlandsinvestor siden annen verdenskrig. Han diskuterer også hvordan MNSer har påvirket transaksjonsmønstrene i verdenshandelen. I *No Logo* behandler Klein blant annet fremveksten av internasjonale merkevarer og virksomheten til storforetakene. Hun foretar en utførlig gjennomgang av hvordan amerikanske MNSer har flagget ut produksjon til aktører i Asia.

Robert Brenner er historieprofessor ved universitetet i Los Angeles (UCLA) og har spesialisert seg på drivkrefter i det kapitalistiske system i moderne tid. Han har publisert en rekke ulike studier om konjunktursvingninger og utviklingen i amerikansk økonomisk siden annen verdenskrig. Som vi så i kapittel 1 hevder Brenner at det har vokst fram en amerikansk bobleøkonomi hvor fortsatt vekst sikres ved rentejusteringer slik at etterspørselen kan opprettholdes via økt opplåning. Emmanuel Todd har fått stor internasjonal anerkjennelse fordi han allerede i 1976 spådde at Sovjetimperiet ville bryte sammen. Brenner og Todd ytrer altså en sterk bekymring for utviklingen i amerikansk økonomi, mens Jones og Klein viser hvordan amerikanske MNSer har ekspandert internasjonalt. USAs dominerende investeringsposisjon har riktignok avtatt noe de siste tiårene, men for meg fremstår den internasjonale veksten til amerikanske MNSer likevel som en slags motsetning til de økte handelsunderskuddene. Dessuten opplever jeg at disse to fenomen (amerikanske handelsundersudd og MNSer) sjelden blir koblet med hverandre i fagdebatten. Geoffrey Jones nevner riktignok at internhandel i storforetakene utgjør en vesentlig andel av verdenshandelen, men han diskuterer ikke nærmere hvordan den endrede internasjonale organisering av selskapene kan ha bidratt til økte amerikanske handelsunderskudd.

I begrepsdefineringsen senere i dette kapittelet er det først og fremst viktig å avklare hvorvidt storforetakene har blitt transnasjonale, det vil si uten tilknytning til et visst hjemland, eller om selskapene fortsatt er multinasjonale med hovedbase i en bestemt nasjon. Graden av nasjonal tilknytning påvirker jo hvilken betydning den internasjonale ekspansjonen til amerikanske bedrifter har hatt for USAs økonomi. Dette er altså en globaliseringsdiskusjon. Paul Hirst og Graham Thompsons diskuterer i *Globalizaion in Question* (1999) grader av økonomisk globalisering i moderne tid. I drøftingen av bedriftenes nasjonale forankring viser jeg også til Jones' definisjoner i *Evolution of International Business* (1996). I *Global Shift* (2003) analyserer samfunnsgeografen Peter Dickens fremveksten av transnasjonale produksjonsnettverk i forbindelse med globalisering. Ettersom FN-forumet UN Conference

on Trade and Development (UNCTAD) har publisert en mengde statistikk og rapporter om internasjonal handel, har jeg også diskutert deres definisjoner av storforetakene ut fra rapporten *Development and Globalization: Fact and Figures* (2004).

Medlemslandene i det internasjonale pengefondet, IMF har forpliktet seg til å følge internasjonalt vedtatte retningslinjer for beregninger av betalingsbalansedata. Det amerikanske handelsdepartementet publiserer beregninger av USAs HB og DUI via underavdelingene US Bureau of Economic Analysis (BEA) og US Census Bureau (USCB), men det er BEA som har ansvaret for å samle inn den empiriske data fra amerikanske MNSer. For å orientere meg i metoder for datainnsamling og beregningspraksis har jeg tatt utgangspunkt i BEA-rapportene *Measuring Globalization: The Experience of the USA* (2003), *A Guide to BEA Statistics on U.S. Multinational Companies* (1995) og *Selected Issues in Measurement of U.S. International Services* (2002) samt OECD-rapporten *Multiple Indicators for Multiple Uses* (2004). UNCTAD har også publisert artikler på sine nettsider, som tar for seg internasjonal praksis og utfordringer forbundet med beregninger av HB og DUI. Dessuten diskuterer Geoffrey Jones i *The evolution of International Business* (1996) noen problemstillinger forbundet med DUI-kalkulasjoner. Ettersom diskusjonen om beregningen av HB og DUI er av metodisk karakter og gjøres relativt kortfattet, har jeg valgt å plassere fremstillingen senere i dette kapittelet. Dette temaet utgjør dermed en relativt liten andel av teksten i oppgaven, samtidig som det har stor betydning for forståelsen av de påfølgende analysene.

I forbindelse med analysen av trender i verdenshandelen har ulike innlegg i Aftenposten, Dagens Næringsliv og The Economist samt Manuell Castells' artikkel "Global Informational Capitalism" i *The Global Transformations Reader* (2003) dannet grunnlag for en diskusjon om motsetningsfylte former for liberalisme i verdensøkonomien de siste tiårene. I tillegg presenteres noen teorier om fremvekten av transnasjonale produksjonsnettverk og MNSers innvirkning på verdenshandelen. Denne fremstillingen er hovedsakelig basert på Castells artikkel "Global Informational Capitalism" (2003), Robert Gilpins *Global Political Economy. Understanding the international economic order* (2001) og Geoffrey Jones' *The Evolution of International Business* (1996). Samfunnsgeografen Peter Dicken har i boken *Global Shift* (2003) fremhevet MNSer som sentrale drivkrefter for internasjonal handel.

I gjennomgangen av Kinas åpning mot utsiden i kapittel 4 har jeg tatt utgangspunkt i bøkene *International Economics. Theory and policy* (2003) av Paul Krugman og Maurice Obstfeld, *IT and the east* (2007) av James M. Popkin og Partha Iyengar (2007), *Multinational*

Corporations in China (2000) av Yadong Luo og OECD-rapporten *Chinese Economic Performance in the Long Run* (1998).

I den kritiske gjennomgangen av hvordan MNSer behandles i økonomiske teorier om HB, har jeg valgt å skille mellom handelsteori og makroøkonomi selv om disse retningene har en viss sammenheng. Det blir imidlertid mer oversiktlig å dele opp denne analysen i to kapitler. I gjennomgangen av handelsteori i kapittel 6 har jeg fortrinnsvis benyttet Ole Gunnar Austviks m.fl.: *Internasjonal handel og økonomisk integrasjon* (2002), Robert Gilpins *Global Political Economy* (2001) samt Paul R. Krugman og Maurice Obstfelds *International Economics: Theory and practice* (2006) som bakgrunnsliteratur. Disse bøkene gir en god oversikt over merkantilisme samt klassisk- og moderne frihandelsteori. Ettersom de økte amerikanske handelsunderskuddene må sees på bakgrunn av økt frihandel, er det logisk å se nærmere på klassiske og nyklassiske ideer som har ligget til grunn for liberaliseringen. I denne gjennomgangen kommer jeg inn på originalverkene til tenkere som Adam Smith, David Ricardo, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin og Milton Friedman. Francoise Lemoine F. og Deniz Ünal-Kesenci ved det franske forskningsinstituttet CEPII diskuterer i rapporten *China in the International Segmentation Processes* (2002) hvordan den internasjonale segmentering av produksjonsprosessen har virket inn på handelsmønstrene. I artikkelen "What's wrong – and right – with trade theory" (1995) gjør John Dunning en kritisk vurdering av frihandelsteori.

I kapittel 7 behandles makroøkonomiske teorier om HBn. Denne teoretiske gjennomgangen tar utgangspunkt i bøkene *Macroeconomics* av Olivier Blanchard (2005), *Principles of Macroeconomics* av Robert H. Frank og Ben S. Bernanke (2004), *Principles of Macroeconomics* av Joseph E. Stiglitz og Carl E. Walsh (2006) samt *Macroeconomics* av J. Bradford DeLong og Martha L. Olney (2006). Ved å velge tekstene til disse ulike forskere har jeg forsøkt å illustrere likheter og forskjeller blant teoretikere som har hatt viktig innflytelse på økonomisk tenkning og økonomisk politikk fra 1990-tallet og fram til i dag. Dette er imidlertid innføringsbøker i makroøkonomi som redegjør for elementære økonomiske modeller. Det kan være at mangler ved slike modeller, som denne undersøkelsen påpeker, blir behandlet i mer avanserte teoriske fremstillinger. På den annen side mener jeg at MNSers rolle i verdensøkonomien har blitt så fremtredende at de som fenomen bør inkluderes i lettfattelige økonomiske forklaringsmodeller.

2.5 Kritiske aspekter ved web-baserte kilder

Som vi så i forrige avsnitt er mange av oppgavens primær- og sekundærkilder funnet på den verdensomspennende weben. I motsetning til trykte kilder kan websider endres til enhver tid, og de må dermed karakteriseres som midlertidige. Alle webdokumenter det refereres til i teksten er listet med utskriftdata i kildeoversikten bakerst i oppgaven. En sjekk har dessuten vist at de aller fleste av de nettdokumenter det vises til, fortsatt ligger på weben våren 2008.

Publikasjoner på Internett kan ofte se mer seriøse ut enn hva de er, og det ligger et problem i at mange websider helt eller delvis mangler bibliografiske opplysninger. Bak webkildene i denne oppgave står primært statlige organer, bedrifter og velkjente internasjonale organisasjoner og tidsskrifter. Alle domenenavn som på toppnivå ender på ".gov" er publisert av USAs regjering, mens alle som ender på ".org" er publisert av ulike organisasjoner. Jeg har også tatt utgangspunkt i domener som slutter på ".com" som for eksempel bedriftswebsider, aviser og tidsskrifter. Alle ".com"-adresser er kommersielle. Informasjon på slike sider kan være formet og/eller forenklet med henblikk på å vekke bred interesse og skape salg, snarere enn å gi et fullstendig bilde en komplisert virkelighet.

Dokumenter som publiseres på Internett har ofte ikke blitt evaluert av en redaktør slik tilfellet er med innholdet i de fleste trykte bøker. Når det gjelder informasjon som er publisert av den amerikanske regjering eller andre statlige organisasjoner eller sammenslutninger, virker som om disse data har blitt nøye evaluert før de har blitt publisert. Økonomisk statistikk over indikatorer som BNP, HB og DUI brukes av analytikere i regjeringer, finansinstitusjoner og presse verden over. På disse websidene finnes det linker til sider som redegjør utførlig for metoder bak datainnsamling og statistiske problemstillinger. Dessuten har IMF i *IMFs Balance of Payment Manual* (1993) utarbeidet klare retningslinjer for registrering og beregning av internasjonale kapital- og varetransaksjoner som de 185 medlemslandene skal følge. Internasjonale organ som OECD og FN har også samarbeidet med IMF for å harmonisere sine beregningsrutiner. I henhold til det amerikanske handelsdepartementet er deres beregningspraksis i samsvar med retningslinjene fra IMF og OECD.²⁰ På den annen side kan politiske interesser og sensur prege omfanget eller formen på den informasjon som publiseres på domenene til et statsapparat. For eksempel foreligger det en rekke kommentarer og konklusjoner i samband med mye av statistikken på websidene til amerikanske og kinesiske myndigheter. Disse analysene kan naturligvis være politisk farget.

²⁰ BEA 2003, *Measuring Globalization: The Experience of the United States of America*, s. 2.

2.6 Kvantitativ kildeproblematikk

For historikere er det spesielt interessant å bruke kvantitative kilder til å finne eller bygge opp tidsserier, dvs. opplysninger som gjelder det samme, som er sammenliknbare, og som angår noe som gjentas med jevne mellomrom, for eksempel årlig. Dette skaper muligheter for å se på utvikling og forandring over tid.²¹ Det meste av tallmaterialet i denne oppgaven er hentet fra webarkivene til BEA og USCB, hvor all handels- og investeringsstatistikk over lengre tidsperioder er oppgitt i amerikanske dollar i nåverdi, som vil si at prisene ikke er inflasjonsjustert.²² I en historisk analyse kan det være optimalt å sammenlikne økonomisk utvikling i reelle priser. En slik metode kan for eksempel skape et bilde av hvordan det virkelige bytteforhold mellom varer og tjenester har utviklet seg. På den annen side varierer kvaliteten på varer, og tjenester og over tid slik at det er vanskelig å beregne gjennomsnittlige prisendringer (deflator) for en lang periode.²³ Dessuten er de fleste statistiske trender som belyses i denne undersøkelsen så markante at en inflasjonsjustering antakeligvis ikke vil endre oppfatningen om den generelle utviklingen. På sine nettsider har USCB publisert en tidsserie i reell verdi for varehandelen fra 1994 til 2005. Disse tallene skiller seg ikke nevneverdig fra de nominelle. For eksempel viste beregningen i reel dollar et varehandelsunderskudd på 652 milliarder USD i 2004, mens det var 670 milliarder USD i de nominelle beregninger. I 1998 var forskjellen ca. 30 milliarder USD.²⁴ Det generelle inflasjonsnivået i USA har heller ikke vært særlig høyt siden 1990-tallet. I tillegg kan det nevnes at det ikke gjøres beregninger av samvariasjon eller korrelasjon mellom HB og DUI eller andre økonomiske faktorer, som for eksempel dollarkursen.

En annen utfordring forbundet med analyser av handelsutvikling, er om varekategoriseringen er den samme over tid og om den sammenfaller blant de ulike land. FN har laget et internasjonalt system for klassifisering av varer; Standard International Trade Classification (SITC). Systemet består av 3000 femsifrede SITC-koder som de ulike organ bak de kvantitative kilder i denne oppgaven benytter. Investerings- og øvrige finansielle data fra USCB og BEA skal være i samsvar med retningslinjene i IMF's *Balance of Payment Manual* (1993) og den tredje utgaven av OECD's *Benchmark of Foreign Direct Investment*

²¹ Kjeldstadli, Knut 1999, s. 232.

²² BEA 2008, *International Economic Accounts, FAQ 102*.

²³ Oxford Dictionary of Economics 2002, s. 78.

²⁴ USCB 2008, *Historical Series; U.S. International Trade In Goods and Services. Annual totals; USCB 2008, Foreign Trade Statistics; Historical Series; U.S. International Trade in Goods; Real Dollars, Monthly totals, 1994 - 2003 Exports, Imports and Balance by Petroleum and Non-Petroleum End-Use Category*.

(1996).²⁵ Alle IMF medlemmer har altså kommet overens om å bruke samme beregningssystem.

At min analyse av primærkilder i stor grad fokuserer på kvantifiserbare aspekter innebærer at jeg har utelatt mange andre interessante kilder av mer kvalitativ art, som for eksempel referater fra politiske møter, taler eller korrespondanse. Slike kilder kunne ha indikert hvordan ideologiske strømninger og politisk diskurs har påvirket rammene for internasjonal handel og USAs økonomiske politikk.

2.7 Sentrale begreper

Økonomiske indikatorer som handelsbalanse (HB), direkte utenlandsinvesteringer (DUI), omsetning via utenlandske datterselskaper (OVUD) og brutto nasjonalprodukt (BNP) blir hyppig benyttet i denne oppgaven. De internasjonale storkonsernene får også mye oppmerksomhet, og hvordan disse selskapenes virksomhet konseptualiseres, har betydning for hvordan man analyserer utviklingen.

Handelsbalanse (HB) og handelsunderskudd

Begrepet handelsbalanse vil naturlig nok stå sentralt gjennom hele oppgaven, og uttrykket brukes så hyppig at det er forkortet til HB. Uttrykket nettoimport blir brukt som synonym til handelsunderskudd. Motsvarende er nettoeksport synonymt for handelsoverskudd.

BNP

Den samlede årlige markedsverdien av alle varer og tjenester som produseres i et land.

Multinasjonale eller transnasjonale selskaper?

Det verserer ulike termer som har til hensikt å konseptualisere virksomheten til de bedrifter som opererer i flere land. Et sentralt spørsmål er om multinasjonale selskaper (MNSer) med base i et bestemt hjemland har utviklet seg til transnasjonale selskaper (TNSer) uten noen spesiell nasjonal forankring.²⁷ Stadig flere forskere og institusjoner, som for eksempel FN-organet UN Conference on Trade and Development (UNCTAD), bruker termen TNS.

Det eksisterer ikke en allmenngyldig definisjon av verken MNS eller et TNS. Geoffrey Jones (1996) bruker termen MNS og definerer det som en bedrift som kontrollerer

²⁵ BEA 2003, *Measuring Globalization: The Experience of the USA*, s. 2.

²⁷ Hirst, Paul og Grahame Thompson 1999, *Globalization in question*, s.11.

operasjoner eller inntektsgenererende aktiva i mer en ett land. Noen definisjoner av MNSer er snevrere enn denne og forutsetter visse former for operasjoner utenlands, som for eksempel produksjon av varer fremfor tjenester. Andre konsepter presiserer at virksomheten må foregå i et visst antall land, som regel fem eller seks, eller at forretningen må ha en viss størrelse. I henhold til Jones har forsøkene på å begrense definisjonen av MNSer ført til så store praktiske problemer at de fleste forskere foretrekker å bruke termen i bred forstand.²⁸

Et generelt kriterium for å kalle bedrifter multinasjonale er at de kontrollerer operasjoner i utlandet. Pengeplasseringer som gir kontroll over virksomheten i investeringsobjektet kalles for *direkte utenlandsinvesteringer* (DUI). Jones hevder at en slik innflytelse vanligvis forutsetter en eierandel på minimum 10–5 %. MNSer samarbeider ofte via *joint ventures*, hvor et eller flere av dem gjerne etablerer felles eierskap med en lokal aktør. Det er også mulig for en bedrift å få kontroll over økonomisk virksomhet i utlandet uten å foreta DUI. Et selskap kan lisensiere produksjon til en helt eller delvis uavhengig bedrift (outsourcing) eller leie ut og legge føringer på et konsept i såkalte franchiseavtaler.²⁹

FN-forumet UNCTADs definisjon av TNS likner Geoffrey Jones' betegnelse av et MNS. UNCTAD fremhever eierskap som et sentralt kriterium for makt, og beskriver TNS som et selskap som kontrollerer bedriftsenheter utenfor hjemlandet, fortrinnsvis i form av aksjeposter. En eierandel på minst 10 % av aksjeholdningen eller stemmeandelene i et selskap blir vurdert som et minimum for å oppnå kontroll over virksomheten.³⁰ Geografen Peter Dicken (2003) hevder på den annen side at de transnasjonale nettverkenes diversitet og kompleksitet fordrer en bredere definisjon av et TNS, som går utover den tradisjonelle presisjonen av eierskap. I henhold til Dicken må et TNS betegnes som et selskap som har makt til å kontrollere operasjoner i mer enn én økonomi, selv uten å eie dem.³¹ Dette synet bygger på antakelsen om at slike konsern er så store at de har kontroll over eksterne underleverandører og kontraktprodusenter. Økonomene Paul Hirst og Grahame Thompson (1999) er mer skeptiske til begrepet transnasjonal, ettersom det gir uttrykk for at selskapene er uten nasjonal base, at kapitalen er rotløs, at selskapet ikke har noen nasjonal identitet samt at ledelsen er internasjonal og dermed villig til å flytte virksomhet verden over til det sted der den høyeste avkastning er tilgjengelig. I motsetning til MNSer vil ikke virksomheten til

²⁸ Jones, Geoffrey 1996, *The Evolution of International Business*, s. 4.

²⁹ Jones, Geoffrey 1996, s. 4–6.

³⁰ UNCTAD 2004, *Development and Globalization: Fact and Figure*, s. 40.

³¹ Dicken, P. 2003, *Global Shift*, s. 17.

TNSer kunne kontrolleres eller begrenses av politiske myndigheter eller lovbestemmelser i et bestemt land.³²

I denne oppgave velger jeg å bruke termen MNS fordi jeg ønsker å understreke at de fleste store bedrifter fortsatt har forankring i et bestemt hjemland der moderselskapet og konsernledelsen er lokalisert og hvor bedriften som oftest har hovednotering på børsen. Min analyse omhandler fortrinnsvis store sluttleverandører i det amerikanske markedet, som er hovednotert på New York-børsen og som har sitt historiske opphav i USA. De fleste av disse bedriftene har flyttet store deler av produksjonsvirksomheten til Kina, men Shanghai-børsen har foreløpig ikke vært åpen for utenlandske aksjeselskaper.³³ Dette innebærer at de amerikanske selskapene ikke har kunnet hente inn kapital lokalt i Kina via aksjeemitteringer. Utenlandske investorer kan riktignok kjøpe aksjer på New York-børsen, så eierskapet behøver ikke å være fullstendig amerikansk. Likevel har amerikanske myndigheter en viss kontroll over den finansielle aktiviteten i landet og kan påvirke selskapenes rapporteringsplikt. Dessuten er fortsatt majoriteten av de ansatte i amerikanske MNSer lokalisert i USA. Ifølge BEA-presentasjonen "Are US MNCs exporting jobs?" (2003) hadde andelen USA-ansatte i amerikanske MNSer vært nedadgående fra 79 % i 1987 til 74 % i 2001. Dette betyr imidlertid at ca. tre fjerdedeler av de ansatte fortsatt er lokalisert i USA.³⁴ Dessuten er også det amerikanske markedet fortsatt en viktig omsetningsgenerator.

I henhold til Hirst og Thompson og Peter Dicken var en av de viktigste strukturelle forandringer i internasjonal økonomi på slutten av 1900-tallet *internasjonaliseringen av produksjon*.³⁵ At organiseringen av tilvirkningen i en rekke konsern har utviklet seg i transnasjonal retning behøver imidlertid ikke å bety at selskapenes strategiske ledelse, administrasjon og kapital ikke fortsatt har et visst nasjonalt knutepunkt. Derfor mener jeg det blir mest nøytralt og tydelig å bruke termen MNS. Dette standpunktet medfører en antakelse om at en vellykket internasjonalt satsning for amerikanske MNSer vil ha positive ringvirkninger i amerikansk økonomi.

OVUD

Forkortelsen viser til moderselskaps omsetning via utenlandske datterselskaper. Moderselskapet har etablert dette eierskap via DUI i datterselskaper.

³² Hirst, Paul og Grahame Thompson 1999, s. 11.

³³ Dagens Næringsliv 2007, "Kina kan åpne børsen for utlendinger".

³⁴ BEA 2003, *Are US MNCs exporting jobs?*

³⁵ Hirst, Paul og Grahame Thompson 1999, s. 66.

Outsourcing

Som vi skal se i kapittel 5 har en rekke leverandører i det amerikanske markedet i økende grad engasjert kontraktprodusenter i Kina til produksjonsoppgaver som tidligere ble utført i USA. I henhold til Rong og Anil Hira (2005) oppstår outsourcing (kontraktering/lisensiering) når en bedrift velger å kjøpe et produkt eller en tjeneste som tidligere ble produsert internt, av en ekstern leverandør (kontraktprodusent). Når slike innkjøp skjer fra leverandører som er lokalisert utenlands, brukes betegnelsen *offshore outsourcing*. Når en bedrift flytter virksomhet fra USA til datterselskaper i andre land eller bare øker DUI, brukes termen *offshoring*. For å tydeliggjøre forskjellen på disse to begrepene kan det nevnes at amerikanske Procter & Gamble har kontraktet ut hele IT-funksjonen til HP og dermed har valgt en outsourcing-strategi. IBM har derimot valgt en offshoring-strategi for sine serviceprodukter ved å levere en stadig større andel av IT-tjenester til klienter i USA fra enheter i India, som IBM helt eller delvis eier.³⁶ En ren offshoring-strategi innebærer dermed økte DUI mens offshore outsourcing ikke behøver å innebære slike pengeplasseringer. Fordelene med outsourcing kan blant annet være lavere lønnskostnader, transportbesparelser og/eller nærhet til markeder. Slik kontraktering blir også tatt i bruk når lovgivning skaper hindre for DUI og gjør det mulig for et lokalt firma å produsere for et utenlandsk merke, som skal selges i det lokale markedet eller eksporteres. Ifølge Ron og Anil Hira har kapitalmarkedet i økende grad lagt press på amerikanske bedriftsledere til å outsource produksjon for å redusere kostnadene. Dessuten hevder de at det er færre restriksjoner på å legge ned arbeidsplasser i USA enn for eksempel i EU land.³⁷ På fagspråk brukes betegnelsen Original Design Manufacturer (ODM) på kontraktøren som produserer for merkevareleverandøren, mens oppdragsiveren benevnes Original Equipment Manufacturer (OEM).

Holdingselskap

En bedrift hvis eneste funksjon er å eie aksjer i andre selskaper.³⁸

Folkerepublikken Kina

I handelsstatistikk vi senere skal gå igjennom, behandles Fastlands-Kina separat fra både Taiwan, Hong-Kong og Singapore. Derfor refererer jeg til Folkerepublikken (Fastlands-Kina) når jeg bruker termen Kina i denne undersøkelsen.

³⁶ Hira, Ron. og Anil Hira 2005, *Outsourcing America*, s. 199–201.

³⁷ Hira, Ron. og Anil Hira 2005, *Outsourcing America*, s. 67–77.

³⁸ Oxford Dictionary of Economics 2002, s. 211.

I-land og u-land

Begrepene I-land og u-land er i dag mer diffuse i enn tidligere. I denne oppgaven brukes termen i-land på nasjoner i vest med store industrisektorer, mens begrepet u-land betegner nasjoner med en begrenset industriell sektor. Land som India og Kina betegnes som u-land fordi store deler av befolkningen lever i fattigdom i relativt underutviklede samfunnsstrukturer, til tross for at visse industrinæringer er i rask fremvekst.

2.8 Noen problemstillinger ved beregninger av handelsbalansen

Amerikanske myndigheter har publisert handelsstatistikk siden 1923. I dag samler BEA inn to typer av data om MNSer. Den ene kategorien er betalingsbalanse- og DUI-data, mens den andre gruppen er finansielle og operasjonelle data. Førstnevnte inkluderer ulike typer av inntekts- og kapitaltransaksjoner mellom moder- og datterselskaper, transaksjoner mellom moderselskap og tredjepart ved kjøp eller salg av andeler i datterselskaper samt andre relaterte investeringer. Finansielle og operasjonelle data inkluderer MNSers balanseregninger, inntektskalkulasjoner, innenriks- og utenrikshandel, lønninger, FoU-utgifter, skatter og eksterne finansielle posisjoner. All slik informasjon om MNSer bygger på obligatoriske undersøkelser som selskapene må svare på og som er autorisert i loven "International Investment and Trade in Services Survey Act" fra 1976.³⁹ I tillegg innrapporter den amerikanske sentralbanken alle kapitaltransaksjoner fra deres International Transaction System (ITRS) til amerikanske myndigheter. Statistikken publiserer i BEAs månedlige journal *Survey of Current Business* på www.bea.gov og i visse separate detaljerte utgivelser.⁴⁰

Den varehandelsstatistikk som amerikanske myndigheter publiserer, bygger også på obligatoriske elektroniske registreringsskjemaer, som eksportører og importører må fylle ut hos det amerikanske tollvesenet. Disse skjemaene overføres automatisk til det amerikanske statistiske sentralbyrået USCB. Handelsregistrering er altså ikke basert på frivillige svar og skal i prinsippet dekke 100 % av de varer som føres over amerikanske landegrenser, inkludert internhandelen i MNSer. Feilkoding av varetype, volum og priser kan naturligvis forekomme.

Eksportverdien er basert på den pris kjøperen har betalt for varen inklusive frakt, forsikring og andre utgifter fram til lossing. Den er altså eksklusiv internasjonal frakt og andre utgifter som påløper etter at varen har forlatt eksportlandet (F.A.S: Free alongside ship).

³⁹ BEA 2003, *Measuring Globalization: The Experience of the USA*, s 2.

⁴⁰ BEA 2003, *Measuring Globalization: The Experience of the USA*, s 3–4.

Importverdien er basert på den pris importøren har betalt for varen inklusive frakt, forsikring og andre utgifter, men eksklusive amerikanske tollavgifter(CIF; Cost, Insurance, Freight).

BEAs statistikk om USAs internasjonale tjenestehandel er hovedsakelig basert på to typer transaksjoner. Den ene kategorien er omsetning fra amerikanske bedrifter og statsborgere til utenlandske statsborgere. Den andre kategorien er omsetning av tjenester via utenlandske datterselskaper, men disse inntektene regnes ikke som eksport i den amerikanske HB, ettersom de ansatte i disse avdelingene vurderes som statsborgere i det land hvor de er ansatt og ikke i USA. Denne statsborgeravgrensningen kan imidlertid skape et misvisende bilde av utviklingen. Utenlandske datterselskaper er nemlig ofte en sentral salgskanal for de ulike tjenester som amerikanske MNSer leverer. I mange tilfeller er det helt nødvendig at denne service leveres i nærheten av både kunder og produksjonseenheter utenlands.⁴¹ Som vi skal se i kapittel 5 har store amerikanske IT-selskaper gjort omfattende investeringer i globale servicesentre i land som India og Kina, som har generert svært høy omsetning. Disse inntektene har altså ikke blitt medregnet i USAs HB, men kan ha påvirket bedriftenes profitt og konkurransekraft i positiv retning.

I BEA-rapporten *Selected Issues in the Measurement of U.S. International Services* (2002) nevnes det også at det kan være vanskelig å gi en klar definisjon av visse typer av tjenester samt å prisse dem eksplisitt. Dette gjelder blant annet i næringer som forsikring, distribusjon, finans og energi. For eksempel er grossist- og detaljistvirksomhet viktige servicenæringer ettersom de tilbyr distribusjonstjenester. I 2000 sto denne type leverandører for 16 % av USAs BNP, men bransjen var i liten grad representert i beregningene over USAs internasjonale tjenestehandel. Denne underrepresentasjon skyldes at verdien på disse tjenestene ofte er innbakt i eksporten av varer og tjenester, eller i omsetningen av de varer distributørene selger via internasjonale kanaler. Distribusjonsinntekter kan også ha blitt generert via utenlandske datterselskaper.⁴² Vi skal diskutere denne distributørproblematikk nærmere i kapittel 4 når vi ser på hvordan amerikanske Wal-Mart har ekspandert utenlands. Derimot behandles ikke bransjer som forsikring, finans og energi.

Den samlede tradisjonelle handelsbalanseregningen viser som tidligere nevnt eskalerende underskudd siden 1998, og det meste av fagdebatten dreier seg om denne indikatoren. Det er imidlertid viktig å være bevisst at hele handelsbalanseregningen generelt sett er basert på prinsipper om statsborgeravgrensning. I henhold til BEA reflekterer HB *et lands* prestasjon i internasjonale markeder i form av nettodifferansen mellom eksport

⁴¹ BEA 2002, *Selected Issues in the Measurement of U.S. International Services*, s. 7.

⁴² BEA 2002, *Selected Issues in the Measurement of U.S. International Services*, s. 45.

og import av varer og tjenester fra innbyggerne i USA til utlendinger. Utenlandske datterselskapers omsetning av varer og tjenester til beboere i andre nasjoner vurderes ikke som eksport eller import og ekskluderes dermed fra kalkulasjonene. Salg av varer eller tjenester fra et utenlandsk datterselskap til et amerikansk moderselskap regnes derimot som en importutgift. Dette innebærer at amerikanske bedrifters økte internasjonale produksjon kan ha bidratt til å øke landets bokførte handelsunderskudd hvis de har valgt å betjene amerikanske kunder fra utenlandske produksjonsenheter. På den annen side har jo omsetningsutviklingen til utenlandske datterselskaper betydning for den internasjonale konkurransekraften til amerikanske bedrifter. Derfor har amerikanske myndigheter publisert supplementære eierskapsbaserte beregninger (Ownership-based-current-account-framework). Her inkluderes omsetningen til utenlandske datterselskaper i tillegg til den rene grensehandelen. For disse utenlandsavdelingene kalkuleres også den del av inntektene, som skal stå i forhold til den andel av aksjekapitalen som amerikanske moderselskaper kontrollerer.⁴³ I henhold til BEAs beregninger utgjorde omsetningen til utenlandske datterselskaper ca. 4225 milliarder USD i 2005, som er et vesentlig høyere beløp enn eksportinntektene på 1283 milliarder USD samme år i den tradisjonelle HB. Av disse 4225 milliarder USD mottok amerikanske moderselskaper en netto utbetaling på ca. 310 milliarder USD. Til sammenlikning omsatte utenlandske datterselskaper i USA for 2756 milliarder USD dette året, og deres utenlandske moderselskaper mottok ca. 136 milliarder USD i netto utbetalinger fra disse avdelingene i USA i 2005.⁴⁴ I et slikt internasjonalt perspektiv har altså USA hatt et betalingsoverskudd. Dette innebærer at vi kan få en helt annen oppfatning om den internasjonale konkurransekraften til amerikanske bedrifter ved å studere internasjonale eierskapsbaserte beregninger, og ikke bare se på den tradisjonelle handelsbalanseregningen, som er nasjonalt begrenset. Dessuten genererer også utenlandske MNSer deler av eksportinntektene i den tradisjonelle amerikanske handelsbalanseregningen.

⁴³ BEA 2003, *Measuring Globalization: The Experience of the USA*, s. 7–8.

⁴⁴ BEA 2008, *International Economic Accounts; Supplemental Estimates; Ownership based framework of the U.S Current Account, 1982–2005*, tabell 1. (appendiks 5)

2.9 Noen problemstillinger ved beregninger av direkte utenlandsinvesteringer

Amerikanske myndigheter startet med regelmessige og systematiske målinger av DUI på 1950-tallet. Over tid har målingene blitt mer detaljert og omfattende. I tillegg til investeringsstrømmer (Foreign Direct Investment flow) og akkumulerte eierposisjoner (Foreign Direct Investment Stock) inneholder statistikken i dag også informasjon om finansiering og virksomheten til de involverte bedriftene.⁴⁵

Det finnes flere ulike metodiske problemstillinger ved DUI statistikken. Ifølge Geoffrey Jones (1996) inkluderer ikke målingene av slike kapitalstrømmer de beløp som ikke passerer kapitalmarkedet i hjemlandet til investoren.⁴⁶ Dette innebærer at de pengesummer, som de utenlandske datterselskaper til amerikanske MNSer har lånt eller reinvestert utenlands, ikke har blitt inkludert i beregningen. USA har imidlertid begynt med å inkludere slike reinvesteringer i sine DUI beregninger og hevder at dette utgjør hele 60 % av det totale beløpet. Derimot hevder BEA at USA omtrent er alene om å samle inn slik informasjon fra MNSer, mens myndighetene i de fleste andre land kun baserer sine beregninger på sentralbankens tall over hvilke beløp som har blitt ført direkte ut av landet. Dette skaper et problem med å sammenlikne internasjonale investeringsstrømmer.⁴⁷ Et annet problem er at omfanget av outsourcing utenlands har økt, og denne form for internasjonal aktivitet gir ikke utslag i DUI statistikken hvis oppdragsgiver ikke har betalt for eierandeler hos kontraktprodusenten. Man kan anta at store selskaper som Hewlett Packard og Gap har en viss innflytelse og kontroll over sine kontraktprodusenter i land som Kina selv om de ikke har direkte eierskap hos alle slike leverandører. I henhold til Geoffrey Jones er slike forretningsforbindelser etablert på langsiktige partnerskap der oppdragsgiver øver vesentlig kontroll over design og produktkvalitet.⁴⁸

Videre er det relevant å nevne at i beregninger av DUI skilles det som regel bare mellom umiddelbar eier (hjemland) og umiddelbar mottaker (vertsland). Dette innebærer at det land et holdingselskap (eierselskap) er registrert i, regnes som hjemland, og ikke det/de land som holdingselskapets kapital stammer fra (ultimat eier).⁴⁹ Dette blir spesielt interessant i når vi skal se på hvilke land som fortrinnsvis har gjort DUI i Kina.

⁴⁵ OECD 2004, *Multiple Indicators For Multiple Uses: United States Statistics On Foreign Direct Investment*, s 2.

⁴⁶ Jones, Geoffrey 1996, s. 5.

⁴⁷ U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis 2008, *International Economic Accounts, Note on International Comparability*.

⁴⁸ Jones, Geoffrey 1996, s.142.

⁴⁹ UNCTAD 2005, *Methods of Data Collection and National Politics in the Treatments of FDI*, s. 1.

Kapittel 3 Verdenshandelen i endring

USAs økte handelsunderskudd må sees på bakgrunn av generelle trender i verdenshandelen. Har det vært en allmenn økning i omsetningen av varer og tjenester på tvers av landegrenser? Hvordan har rammevilkårene for internasjonal handel utviklet seg? Har det skjedd vesentlige endringer i aktørstrukturen og hvilke type varer som har blitt omsatt? Med tanke på USAs konkurransekraft er det interessant å studere landets utenrikshandel i et internasjonalt perspektiv. Har USA utviklet en mer omfattende utenrikshandel og nettoimport enn andre nasjoner? Dessuten vil det være nyttig å se nærmere på fremveksten av transnasjonale produksjonsnettverk og internhandel samt hvordan MNSer har påvirket verdenshandelen gjennom historien.

3.1 Liberalisering, regionalisering og proteksjonisme

Fra 1980 til 2006 hadde den samlede verdenshandelen med varer og tjenester en gjennomsnittlig årlig økning på 5,9 %. I samme tidsrom vokste verdens totale BNP i snitt 3,5 % per år.⁵⁰ Omsetningen av varer og tjenester på tvers av landegrenser har altså økt mye raskere enn verdens samlede produksjon. Rammevilkårene for internasjonal handel har hatt betydning for hvordan USAs eksport og import har utviklet seg.

I flere tiår har internasjonal handelsutvikling vært preget av en motsetningsfylt form for liberalisering. I 1994 ble GATT⁵¹ utvidet til å omfatte jordbruksvarer og tjenester i tillegg til industriprodukter. Samtidig ble denne frihandelsinstitusjonen omdøpt til Verdens handelsorganisasjon (WTO). I forbindelse med opprettelsen av WTO i 1994 ble også General Agreement on Trade in Services (GATS) vedtatt. GATS forpliktet de land som ratifiserte avtalen til å gjøre visse servicenæringer tilgjengelig for utenlandske aktører.⁵² Hensikten med en slik utvidet avtale var en betydelig reduksjon av tollsatser verden over.

At WTO i dag har 148 medlemmer vitner om at multilateralisme har hatt bred appell. Dette betyr imidlertid ikke at nasjonene har forpliktet seg fullt ut til global frihandel. En rekke land har initiert eller opprettholdt bilaterale eller regionale handelsavtaler som står i strid med deres forpliktelser som WTO-medlemmer og som gjerne har bidratt til å begrense og ikke

⁵⁰ IMF 2008, *World Economic Outlook*, webdokument. Både verdenshandelen og BNP beregnet i konstant (inflasjonsrenset verdi) med 2005 som baseår.

⁵¹ GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) var en multilateral frihandelsavtale opprettet i 1947 for industrivarer.

⁵² Oxford Dictionary of Economics 2002, s. 194.

fremme internasjonal handel.⁵³ De siste tretti årene har antallet av slike regionale forordninger økt verden over. Den europeiske union (EU), North American Free Trade Agreement (NAFTA), MERCOSUR og Asian Pasific Economic Council (APEC) er eksempler på slike regionale rammeverk. I henhold til Manuel Castells (2003) har disse institusjonene bidratt til å skape et globalt system med handel mellom visse domener. Innenfor hvert av disse områdene har tollsatsene blitt homogenisert. Slike handelsblokker har bidratt til å opprettholde handelsbarrierer vis-à-vis den øvrige verden.⁵⁴

USA er verdens største handelsnasjon. Landets lederskap og engasjement har vært avgjørende for å kunne fullføre enhver global forhandlingsrunde i det multilaterale systemet slik det har vokst fram de siste seksti år.⁵⁵ På den annen side finnes det flere eksempler på at USAs handelspolitikk har vært preget av en motstridende form for liberalisme. Amerikanske myndigheter var blant annet pådrivere for at nabolandene i 1993 signerte North American Free Trade Agreement (NAFTA). I henhold til en rapport av Robert E. Scott, som er forsker i det politisk uavhengige Economic Policy Institute i Washington, har denne avtalen bidratt til å øke USAs handelsunderskudd med Canada og Mexico. Ifølge Scott har den økte importen p.g.a. NAFTA resultert i tap av ca. 880 000 arbeidsplasser i USA fram til 2002. De fleste av disse jobbene var høytlønnede stillinger i produksjonsindustrien. Derfor mener Scott at denne handelsavtalen i realiteten har bidratt til økte inntektsforskjeller i USA og lagt press på reallønnene for produksjonsarbeidere, og at den har svekket arbeidernes kollektive forhandlingsstyrke og evne til å etablere fagforeninger. På den annen side har NAFTA sikret internasjonale investorer unike muligheter til å plassere kapital utenlands og flytte fabrikker mellom land etter eget ønske.⁵⁶ Denne problematikk viser altså at de økte handelsunderskuddene har hatt ulik betydning for de internasjonale selskapene, investorene og for amerikanske arbeidstakere.

George Bush jr. har i løpet av sin regjeringsperiode både forsøkt å fremme frihandel og beskytte industriarbeidsplasser i USA. Relativt raskt etter han ble innsatt som president i 2001 kommuniserte han en sterk tro på frihandel. I en pressemelding den 14. november 2001 uttrykte presidenten sin støtte til et forslag fra WTO om å føre en ny global forhandlingsrunde om frihandel, samtidig som han ønsket Kina og Taiwan velkommen som nye medlemmer i organisasjonen.

⁵³ The Economist 2005, "The key to trade and aid".

⁵⁴ Castells, Manuel 2003, "Global Informational Capitalism", s. 315.

⁵⁵ The Economist 2005, "Time to deliver the goods".

⁵⁶ Scott, Robert E. 2003, *The high price of free trade*, s. 1.

I støtteerklæringen til WTO kom Bush med følgende uttalelse:

Today's action advances the United States agenda to liberalize world trade, something that will benefit all Americans. By promoting open trade, we expand export markets and create high-paying jobs for American workers and farmers, while providing more choices for lower prices for goods and services for American families.⁵⁷

I dette utsagnet betonte altså presidenten amerikanernes egeninteresse som eneste motiv for utvidelsen av WTO. Han uttrykte forventninger om utøkt eksport, men samtidig økte blant annet stålimporten til USA og la press på landets egen industri. Fire måneder senere sto USAs egeninteresser igjen i sentrum, men i en annen form, da Bush administrasjonen innførte importtollsatsar på mellom 8 % og 30 % på ulike typer stål. I en ny pressemelding fra presidenten sto det blant annet følgende:

An integral part of our commitment to free trade is our commitment to enforcing trade laws to make sure that America's industries and workers compete on a level playing field. Free trade should not mean lax enforcement [...] Today I am announcing my decision to impose temporary safe guards to help give America's steel industry and its workers the chance to adapt to the large influx of foreign steel. This relief will help steelworkers, communities that depend upon steel, and the steel industry adjust without harming our economy.⁵⁸

Presidenten uttrykte altså et ønske om skjerme egen industri mot negative ringvirkninger av multilateralisme. De nye handelshindringene ble imidlertid møtt med sterke protester i utlandet. I november 2003 vedtok WTOs høyeste domsutvalg at de amerikanske tollsatsene på stål var i strid med internasjonale handelsregler, og Bush-administrasjonen måtte dermed fjerne avgiftene.⁵⁹ USA har derfor måttet erfare at utøkt liberalisering av verdenshandelen har bidratt til at industriarbeidsplasser har blitt lagt ned, som følge av tiltakende innførsel av varer og tjenester. WTO-utvidelsen gjorde det enklere og billigere for leverandører å betjene både amerikanske og utenlandske kunder fra produksjonsanlegg i land som Kina.

En motsetningsfylt form for liberalisering har også preget tekstilindustrien i mange land siden begynnelsen av 1970-tallet. I 1973 presset I-landene fram en spesialordning innenfor GATT for innsatsvarer til konfeksjonsindustrien – Multifiberavtalen. Denne avtalen var helt klart i strid med GATTs prinsipper om ikke-diskriminering. Avtalen ga I-landene rett

⁵⁷ Bush, George W.jr. 2001, *President Supportive to New Round of Global Trade Negotiations*, pressemelding 14. november.

⁵⁸ Bush, George W. jr. 2002, *President announces Temporary Safeguards for Steel Industry Industry*, pressemelding 5. mars.

⁵⁹ Dagens Næringsliv 2003, "EU og USA nærmere handelskrig".

til å innføre selektive tekstilimportkvoter for produkter på en måte kunne true med å svekke industrien i det importerende land.⁶⁰ I januar 1995 ble Multifiberavtalen erstattet av en ny WTO-avtale for tekstiler og klær (ATC) der tanken var å starte en prosess for å fjerne alle importkvoter innen 1. januar 2005.⁶¹ Den kinesiske tekstilindustrien økte sine produksjonsvolumer etter at disse restriksjonene opphørte. Politiske representanter fra EU og USA hevdet at kineserne utnyttet situasjonen maksimalt og reagerte med å innføre nye og særegne importkvoter bare for dem. Myndighetene hadde dekning for slike tiltak i WTOs klausuler om retten til å beskytte egen industri i overgangsfaser (temporary safeguards). Men tiltakene provoserte kinesiske myndigheter, som svarte med å fjerne eksportskatter for landets tekstilprodusenter. Videre har kinesiske tekstileksportører forsøkt å omgå de nye handelshindringene ved å etablere produksjon i Nigeria og enten selge direkte til USA derfra eller via andre land.⁶² De proteksjonistiske tiltak fra amerikanske myndigheter har imidlertid også rammet amerikanske aktører. Gap Inc. er USAs største kleskjede og distribuerer merker som Gap, Banana Republic, Old Navy og Piper, men konsernet har ikke lenger noen egne fabrikker i USA ettersom all produksjon er outsourcet til kontraktprodusenter.⁶³ Ca. 20 % av konsernets produksjon foregår nå i Kina.⁶⁴

I tillegg til handelspolitiske virkemidler som tollsatser og importkvoter har amerikanske politikere også lagt press på Kinas pengepolitikk. Innføringen av nye restriksjoner på tekstilimport i 2005 var nemlig også et forsøk fra EUs og USAs side på å få Kina til forhandlingsbordet for å revaluere (skrive opp verdien) sin valuta, *yuan*.⁶⁵ Siden 1994 hadde Kina knyttet yuansen til en fast kurs på 8,28 mot den amerikanske dollaren. Myndighetene i USA hevdet at kursen på yuan hadde vært holdt kunstig lav og at dette hadde gitt Kina unaturlige konkurransefordeler.⁶⁶ Det er nemlig slik at jo lavere valutakursen er i eksportørens hjemland, desto billigere blir det for importøren å veksle til seg den nødvendige mengde kontanter for å betale for varen. På den annen side har kinesiske penger vært viktige for å ”støtte opp” amerikansk økonomi. P.g.a. store valutareserver og for å hindre en kursøkning på yuansen, har den kinesiske sentralbanken kjøpt store mengder amerikanske stats- og panteobligasjoner. Ifølge Aftenposten har kinesernes billige kreditter bidratt til å finansiere amerikanske skattekutt, noe som har stimulert til økt forbruk og hjulpet USA til å

⁶⁰ WTO 2008, *Textiles Monitoring Body (TMB) The agreements on Textiles and Clothing*, webdokument.

⁶¹ WTO 2008, *Textiles Monitoring Body (TMB) The agreements on Textiles and Clothing*, webdokument.

⁶² Dagens Næringsliv 2005, ”Afrikas nye koloniherrer”.

⁶³ Gap Inc. 2007, *Improving Factory conditions*, webdokument.

⁶⁴ San Francisco Chronicle 2007, ”China product safety concerns have high stakes, far-reaching effects”.

⁶⁵ Dagens Næringsliv 2005, ”H&M stopper innkjøp fra Kina”.

⁶⁶ Aftenposten 2005, ”Kina skriver opp sin valuta”.

hente seg fra lavkonjunkturen i 2001/2002.⁶⁷ Den 21. juli 2005 annonserte imidlertid kinesiske myndigheter at fastkursen mot dollar skulle skiftes ut med en mer fleksibel vekslingskurs mot en gruppe av ulike valutaer. Samtidig ble yuanen skrevet ned med 2,1 % mot dollaren. Det ble imidlertid fastsatt et nytt daglig prisbånd som innebærer at yuanen ikke kan svinge mer enn 0,3 % mot dollaren per dag.⁶⁸

Eksempelene over illustrerer altså at parallelt med utvidelsene av frihandelsavtaler via WTO har det pågått proteksjonisme og økt regionalisering. De politiske representantene som forhandler fram frihandelsavtaler søker økonomisk gevinst, men har problemer med å håndtere nedgang i en eller flere næringssektorer i hjemlandet. Politikerne risikerer tap av arbeidsplasser, skatteinntekter og fremtidige stemmer fra de interessegrupper som eventuelt opplever negative ringvirkninger av økt internasjonal konkurranse.

3.2 Flere aktører, men i-land dominerer fortsatt

Parallelt med verdenshandelens høye tilveksttakt har aktørstrukturen endret seg. En viktig trend er at flere u-land deltar i internasjonal handel enn tidligere. Siden 1990 har u-land samlet sett hatt en høyere gjennomsnittlig eksportvekst av varer enn i-land. På den annen side dominerer i-land fortsatt, og i 2004 genererte de ca. to tredjedeler av verdens eksportinntekter.⁶⁹ Når det gjelder tjenestehandel er styrkeforholdet enda tydeligere. I 2004 sto i-land for 75 % av verdens samlede serviceeksport.⁷⁰ På den annen side kan det være misvisende å studere u-land som én gruppering, ettersom utviklingen har variert mye. Land som Kina, India, Sør-Korea, Malaysia, Filippinene, Chile, Argentina og Mexico har hatt relativ høy eksportvekst siden 1990, men deres vareinnførsel har også økt. Nasjoner i Afrika og Mellom-Amerika har i økende grad deltatt i internasjonal handel siden 1990-tallet, men importutgiftene har økt mer enn eksportinntektene for de aller fleste (med unntak av Algerie, Libya, Angola og Kongo). Blant u-land er det kun Kina som har hatt et sterkt økende handelsoverskudd helt siden 1990.⁷¹

USA var verdens største vareeksportør fra annen verdenskrigs slutt og fram til 2002, da Tyskland overtok ledelsen. I 2002 inntok Kina rollen som verdens tredje største eksportør

⁶⁷ Aftenposten 2005, "Kina skriver opp sin valuta".

⁶⁸ Dagens Næringsliv 2005, "Mindre prispress på konsumvarer".

⁶⁹ UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s. 14.

⁷⁰ UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s. 200–201.

⁷¹ UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s. 14–25.

og passerte dermed Japan.⁷² USA er fortsatt verdens klart største importør, etterfulgt av Tyskland. Kina har også utviklet seg til verdens tredje største vareimportør.⁷³

I UNCTADs statistikk har utviklingen for varer og tjenester blitt presentert separat f.o.m. 1970. Turisme, transporttjenester, kommunikasjon/budservice, konstruksjonsvirksomhet, finans og forsikring er viktige servicekategorier.⁷⁴ USA har vært verdens ledende eksportør og importør av tjenester siden målingene startet, mens Storbritannia og Tyskland er andre og tredje største aktør i dette markedet. USA og Storbritannia har hatt overskudd i utenrikshandelen med tjenester siden 1985, mens Tyskland har hatt kontinuerlig økende underskudd.⁷⁵ Ingen u-land har noen gang hatt tjenesteksport på nivå med disse tre ledende nasjonene eller andre EU-land som Frankrike, Italia, Spania og Nederland. Japan har også omsatt relativt mye tjenester til utlendinger fram til i dag. Både Kina og India har hatt underskudd i internasjonal servicehandel siden 1990-tallet.⁷⁶ På den annen side husker vi fra kapittel 2 at det er flere utfordringer knyttet til å måle internasjonal tjenestehandel, og at statistikken derfor kan være misvisende.

3.3 Sektoriell transformasjon

I etterkrigstiden har det også skjedd forandringer med tanke på hvilke typer produkter som har blitt handlet internasjonalt. Omsetningen av tjenester på tvers av landegrenser har økt betydelig de siste 35 årene.⁷⁷ UNCTADs statistikk viser at verdens samlede servicehandel økte i snitt mellom 7 % og 8 % per år på 1970-, 1980- og 1990-tallet. De første fem årene etter 2000 har den årlige tilveksten vært ca. 9 %. Siden 1990 har servicerelatert handel utgjort ca. 20 % av den totale verdenshandelen.⁷⁸

Varehandelens utvikling har vært mangfoldig med tanke på hvilke typer produkter som har blitt handlet. De siste 40 år har andelen primærvarer i transaksjonene blitt betydelig redusert. Primærvarer (eksklusive energi) representerte 38 % av all internasjonal eksport i 1960, men kun 12 % i 2001. Denne nedgang har gjort seg gjeldende i både i-land og u-land.⁷⁹ I henhold til Manuel Castells har det foregått en *sektoriell transformasjon* fra tradisjonell handel med primærvarer til økende grad av handel med ferdigproduserte varer. I tillegg til

⁷² UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s.2–9.

⁷³ UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s.2–9.

⁷⁴ UNCTAD 2004, *Development and Globalization*, s. 60.

⁷⁵ UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s.200–201.

⁷⁶ UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s.200–207.

⁷⁷ UNCTAD 2004, *Development and Globalization*, s. 60.

⁷⁸ UNCTAD 2004, *Development and Globalization*, s. 49.

⁷⁹ UNCTAD 2004, *Development and Globalization*, s. 56.

utvidede frihandelsavtaler har nye og forbedrede transport- og telekommunikasjonsinfrastrukturer bidratt til å øke omsetningen av varer og tjenester på tvers av landegrenser.⁸⁰

Castells påpeker også at det i forbindelse med den sektorielle transformasjonen har funnet sted en dypere endring i handelens struktur. Mange moderne varer har en kunnskapskomponent som er avgjørende for hvilken verdi som tilføres varen i produksjonsprosessen. Tradisjonelt har det vært en ubalanse i handelen mellom i-land og u-land ettersom u-landene har eksportert billige råvarer og importert relativt dyre videreforedledede varer fra i-land. Fremveksten av handel med såkalte ”høyteknologi”- og ”lavteknologi”-varer samt ”høykunnskap”- og ”lavkunnskap”-serviceprodukter har bidratt til å skape en ny og selvforsterkende form for ubalanse. Mellom 1976 og 1996 økte verdiandelen av såkalte ”høy”- og ”mediumteknologi”-produkter fra ca. en tredjedel til over halvparten av verdenshandelen. Slik handel bærer preg av at det eksisterer en ujevn fordeling av kunnskap og teknologi mellom ulike land og regioner i verden..⁸¹ På den annen side hevder UNCTAD i *World Investment report 2005*; ”*Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*” at i-land ikke er så ledende innenfor FoU og teknologi som før. Bedrifter i i-land har tradisjonelt vært eksportører av kapital og teknologisk ekspertise, mens u-land har vært importørene. Nå har disse mønstrene endret seg. De siste årene har utvalgte u-land, og da særlig Kina og India, blitt mottakere av stadig mer kunnskapsintensive investeringer. De fleste av verdens største MNSer med virksomhet innenfor bilproduksjon, elektronikk, bioteknologi og farmasi har i økende grad etablert forskningsenheter i disse asiatiske landene. For eksempel har Motorola etablert 700 forskningslaboratorier i Kina siden 1993. General Electrics har 2400 mennesker ansatt i sine ulike forskningsenheter i India. Slike investeringer innen FoU har blitt gjort for å få tilgang til ekspanderende pooler av relativt lavtlønnede forskere og ingeniører, men også for å kunne møte etterspørselen fra mer sofistikerte markeder i disse landene. I henhold til UNCTAD blir den tradisjonelle oppfatning om at mer komplekse produksjonsprosesser foregår i Nord stadig mindre korrekt.⁸² Denne utviklingstrenden har bidratt til å redusere bedriftenes kostnader til FoU, og til å øke farten på den teknologiske utvikling.⁸³

⁸⁰ Castells, Manuel 2003, ”Global Informational Capitalism.” I Held, David og Anthony Mac Grew 2003, *Global Transformation Reader*, s. 312–314.

⁸¹ Castells, Manuel 2003, s. 312–314.

⁸² UNCTAD 2005, *World Investment Report 2005*, preface.

⁸³ UNCTAD 2005, *World Investment Report 2005*, Introduksjon del II.

Økt åpenhet i form av økt utenrikshandel i en økonomi har ikke nødvendigvis har vært en garanti for økonomisk vekst i et land. Tilveksten har vært basert på hvilken verdi produsentene har tilført de varer som har blitt eksportert. Dette betyr at hvis et høyt eksportnivå av varer med lav videreforedlingsverdi ikke bidrar til økonomisk vekst, kan det samtidig være at et høyt importnivå av slike varer ikke er negativt for et land med teknologisk kapasitet, teknologisk infrastruktur og kompetanse, dersom de sist nevnte faktorene kan allokteres til produksjon av mer lønnsomme varer. I henhold til Manuell Castells har teknologisk kapasitet, teknologisk infrastruktur, tilgang til kunnskap og en høyt utdannet befolkning blitt avgjørende kilder til økt internasjonal konkurransekraft.⁸⁴ Når det gjelder betydningen av de økte amerikanske handelsunderskuddene er derfor vesentlig å kartlegge hvilke typer produkter som har generert den økte nettoimporten i USA. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 4 og 5.

3.4 Transnasjonale produksjonsnettverk og internhandel

Sosialøkonomer analyserer handelsunderskudd, betalingsbalanse og utenlandsgjeld som nasjonale fenomen. På den annen side er det bedrifter, og ikke nasjoner, som handler varer på tvers av landegrenser. De politiske myndigheter står riktignok ansvarlig for de rammevilkår som ligger til grunn for internasjonal handel, men det er foretakene som i praksis genererer landenes samlede import- og eksportverdier. Ifølge Manuell Castells har internasjonaliseringen av produksjon, distribusjon og bedriftsledelse akselerert siden slutten av 1900-tallet. Bedrifter har i økende grad investert utenlands og etablert transnasjonale produksjonsnettverk.⁸⁵ Dette innebærer at produksjonsprosessen ikke lenger foregår innenfor en nasjons grenser, men er fragmentert på global basis mellom enheter som selskapene direkte eller indirekte kontrollerer. Slike internasjonalt organiserte konsern har utviklet en fremtredende rolle som produsenter på verdensbasis.⁸⁶ Fremveksten av transnasjonale tilvirkningskjeder har dessuten bidratt til at produkter og tjenester i økende grad har blitt omsatt på tvers av landegrenser, og har dermed påvirket handelsstatistikken i de nasjoner som har vært involvert i verdikjeden. Forskere som Manuel Castells (2003), Robert Gilpin (2001) og Geoffrey Jones (1996) har hevdet at verdenshandelens ekspansjon i stor grad har vært et resultat av MNSenes økte internasjonale produksjon. Slike bedrifter genererer i dag ca. to

⁸⁴ Castells, Manuel 2003, "Global Informational Capitalism", s. 312–314.

⁸⁵ Castells, Manuel 2003, "Global Informational Capitalism", s. 316–317.

⁸⁶ Castells, Manuel 2003, "Global Informational Capitalism", s. 316–317.

tredjedeler av verdenshandelen. Ifølge Gilpin har den sterkt økende internhandel i MNSer endret betydningen av balansen mellom eksport og import ettersom denne type transaksjoner utgjør ca. en tredjedel av verdenshandelen.⁸⁷

I juli 2005 publiserte det amerikanske handelsdepartementet en undersøkelse om amerikanske MNSer for perioden 1994 til 2003, som blant annet behandlet internhandel. Ifølge rapporten økte importen fra utenlandske datterselskaper til amerikanske moderselskaper mer enn tilsvarende eksport. Fra 2002 til 2003 var slik importøkning størst fra legemiddelindustrien i Europa og fra elektronikkindustrien i Asia.⁸⁸ Som vi skal se i kapittel 5 har en rekke merkevareleverandører outsourcet produksjon til kontraktører i Kina. Castells (2003) hevder at hvis nettverkene av underleverandører og bedriftskunder til det enkelte MNS hadde vært inkludert i kalkulasjonene for internhandel, ville proporsjonen ”intranettverk”-handel vært betydelig høyere. Dette betyr at en stor andel av hva vi måler som utvikling av internasjonal handel i realiteten er et mål på internasjonal produksjon i ulike deler av globale tilvirkningsorganisasjoner.⁸⁹ Denne utvikling har dermed påvirket USAs HB negativt, men er et resultat av strategiske beslutninger fattet av direksjonen i amerikanske MNSer. Bedriftsledelsen i denne type konserner har valgt eller sett seg tvunget til å produsere utenlands fremfor i USA. På denne måten kan selskapene ha økt sin internasjonale konkurransekraft i den grad de har forbedret kvaliteten på produktene eller har redusert kostnadene. Utenlandsetableringer kan også ha vært en måte å omgå handelshindringer og kan ha bidratt til økt omsetning i de land hvor produksjonsvirksomhet har blitt lokalisert. Bedriftene kan også ha bedret profittmarginene hvis de har konsentrert større produksjonsvolumer i færre enheter og oppnådd effektiviseringsgevinster.

3.5 MNSer og internasjonal handel – et tilbakeblikk

Geoffrey Jones (1996) påpeker hvordan MNSer historisk sett har hatt sterk innflytelse på verdenshandelens struktur. På begynnelsen av 1900-tallet bidro de internasjonale oljeselskapene til å etablere oljeindustri, øke eksportinntekter og skape økonomisk vekst i Midt-Østen samt i Russland og i Mexico. Før annen verdenskrig fikk andre u-land drahjelp av utenlandske konserner til å starte eksport av bananer, sukker, gummi og flere andre primærvarer. Eksportinntektene til mange av disse landene var imidlertid basert på noen få

⁸⁷ Gilpin, Robert 2001, *Global Political Economy. Understanding the international economic order*, s. 294.

⁸⁸ BEA 2005, *U.S. Multinational Companies. Operations in 2003*, s. 14 .

⁸⁹ Castells, Manuel 2003, ”Global Informational Capitalism”, s. 316.

varegrupper og skapte stor sårbarhet for prisendringer. Vekstpotensialet for primærprodukter var også begrenset i forhold til industrialiserte varer.⁹⁰ Videre hevder Jones at MNSer har vært en drivkraft for produksjonsspesialisering i verdensøkonomien ved at tilvirkning lokaliseres i ulike land. Visse aspekter ved selskapenes strategier har imidlertid redusert fordelene ved økt vareutførsel for de ulike mottakerland av DUI eller andre former for produksjonsengasjement. Det meste av råvarene, som for eksempel mineraler og jordbruksprodukter, har blitt eksportert fra u-land med liten grad av videreforedling. Isteden har slike innsatsvarer blitt fraktet til i-land for lønnsom tilvirkning, som regel i hjemlandet til de ulike MNSer. Dessuten har kompliserte mønster av vertikal og horisontal integrasjon ført til at prissettingen ikke har blitt basert på faktorer eller preferanser i opprinnelseslandet for råvarene.⁹¹

Hvordan internasjonalisering av produksjon har påvirket internasjonale handelsmønstre blir også diskutert av samfunnsgeografen Peter Dicken (2003) i *Global Shift*. Han viser at USAs DUI har utgjort et mye høyere beløp enn både eksport og BNP siden midten av 1980-tallet. Han mener at dette fenomenet illustrerer at den primære mekanismen for økonomisk integrasjon har skiftet fra handel til DUI. Utviklingen av DUI, handel og produksjon har ikke foregått uavhengig av hverandre og internasjonale storkonsern har utviklet seg til et sentralt element i verdensøkonomien. Videre diskuterer Dicken hvilken innflytelse disse bedriftene har på internasjonale transaksjoner, og han viser at internhandel har vært økende.⁹² I henhold til Dicken har handelsmønstrene på slutten av 1900-tallet blitt mer komplekse ettersom de transnasjonale produksjonsnettverkene har utviklet seg. Nye sentre for tilvirkning har vokst fram i nylig industrialiserte økonomier. Både gamle og nye industrier har vært involvert i denne omlokaliseringen. Dessuten har selve teknologien i produksjonsprosessen endret seg i takt med at fokus har blitt flyttet fra masseproduksjon basert på samlebåndsteknologi til mer fleksible former for produksjon.⁹³ Derimot diskuterer ikke Dicken hvordan det økte omfanget av internasjonale produksjonsnettverk kan ha bidratt til økte amerikanske handelsunderskudd. Han mener imidlertid at kapitalens kretsløp er en av de viktigste forklaringene til økt internasjonal forretningsaktivitet. Denne tankegang samsvarer med Karl Marx' konsept av det kapitalistiske system som helhet. Ut fra dette perspektivet kan MNSers økte internasjonale produksjon simpelthen sees som en fase i kapitalismens normale ekspansive prosess, hvor målet hele tiden er å dra større profitter ut fra

⁹⁰ Jones, Geoffrey 1996, s. 245–247.

⁹¹ Jones, Geoffrey 1996, s. 245–247.

⁹² Dicken, Peter 1993, "A New Geo-Economy", i Held, David og Anthony McGrew 2003, *Global Transformation Reader*, s. 52.

⁹³ Dicken, Peter 1993, "A New Geo-Economy", s. 304.

produksjonsprosessen og øke kapitalakkumuleringen. I en slik sammenheng er internasjonalisering av produksjon bare en forlengelse av systemet med utnyttelse av arbeideidskraft og klassekamp fra et nasjonalt til et globalt nivå.⁹⁴

Økonomiprofessoren Yasheng Huang påpeker hvordan MNSer har hatt en viktig rolle i den handelsekspansjon som har skjedd i Øst-Asia på slutten av 1900-tallet. Singapore er det mest ekstreme tilfellet; her genererte utenlandske bedrifter ca. 80 % av landets eksportinntekter på 1980-tallet. Når det gjelder Kina, økte utenlandske MNSers andel av eksportinntektene fra ca. 15 % i 1990 til ca. 40 % i 1999.⁹⁵ Til tross for at denne type foretak har bidratt til økte eksportinntekter i u-land, har utbyttet av internasjonal handel for disse nasjonene vært omdiskutert. Ifølge Geoffrey Jones har MNSers datterselskaper i lavkostland generelt sett hatt lave marginpåslag i produksjonen, som for eksempel i fremstillingen av elektroniske komponenter. I tillegg har slike filialer hatt en tendens til å være mer importintensive enn hva de nasjonale bedriftene har vært. Ved etablering av utenlandske datterselskaper har MNSer ofte importert både innsatsvarer og arbeidskraft. Slik import har vært nødvendig fordi moderselskapet har manglet kunnskap om markedet i vertslandet, men i mange tilfeller har det også vært begrenset tilgang på ressurser lokalt. Over tid har selskapenes bruk av lokale ressurser økt, men ofte har MNSer fortsatt å favorisere utenlandske innsatsvarer for å beholde kontroll over både kvalitet og leveransesikkerhet.⁹⁶ Hvis MNSer har generert et høyt importnivå i land hvor de har etablert datterselskaper, har deres aktiviteter hatt liten positiv effekt på vertslandenes HB til tross for at de har bidratt til økt eksport. Disse internasjonale konsern kan imidlertid ha bidratt til økonomisk vekst hvis de har hjulpet lokal industri til å omgå en eventuell knapp tilgang på varer eller kapital.⁹⁷

Naomi Klein er en av dem som har kritisert virksomheten til MNSer. Hun hevder at mange av disse konsern har blitt så store og ressurssterke at myndighetene i u-land har formet sin økonomiske politikk med tanke på å tiltrekke deres kapital. I *No Logo* beskriver Klein (2001) fremveksten av *eksportproduksjonssoner* i u-land siden 1964, da en FN resolusjon gikk god for sonene som et middel til å fremme handel med u-land. Ifølge Klein fungerer slike domener som suverene territorier hvor det verken er noen import- og eksportkontroll eller inntekts- og eiendomskatt. Dessuten råder lite restriktiv arbeidsmiljølovgivning og minimal kontroll fra myndighetenes side. Lønnsnivåene og arbeidsforholdene i fabrikkene (også kalt sweatshops) er derfor svært kritikkverdige, hevder Klein. Utbredelsen av

⁹⁴ Dicken, Peter 1993, "A New Geo-Economy", s. 200.

⁹⁵ Huang, Yasheng 2001, "Why Overseas Chinese Dominate China's Exports."

⁹⁶ Jones, Geoffrey 1996, s.245–247.

⁹⁷ Jones, Geoffrey 1996, s.245–247.

eksportproduksjonssonene tiltok først på 1980-tallet da India innførte et femårig skatteunntak for selskaper som la sin fabrikkvirksomhet i landets lavlønnsområder. Siden da har fremveksten av slike territorier eksplodert i flere asiatiske land, men aller mest i Kina hvor det i 2001 var 18 millioner mennesker sysselsatt i 24 eksportproduksjonssoner.⁹⁸ Dette industrielle fenomenet har bidratt til økt utflagging av arbeidsplasser fra USA og økt import.

Ron og Anil Hira (2005) kritiserer den økte utflaggingen av amerikanske arbeidsplasser og hevder at arbeiderne ikke lenger er en del av bedriftenes forretningsstrategier. Isteden vurderes de som input i produksjonsprosessen, som bør erstattes av ny teknologi eller billig arbeidskraft utenlands hvis det er mulig.⁹⁹ Riktignok kan oppsigelser av amerikanere bedre den økonomiske bunnlinjen i selskapene, men disse leverandører vil samtidig miste en vesentlig mengde forbrukere ettersom omstilling til nye yrker tar tid.¹⁰⁰ I tillegg kan det diskuteres hvilken effekt det har for miljøet at råvarer samt halv- og helfabrikkerte varer fraktes jorden rundt for å produseres og konsumeres.

3.6 Den internasjonale handels endrede relative betydning

Før vi går inn på en nærmere analyse av de amerikanske handelsunderskuddene, er det interessant å kartlegge om USA har hatt en mer omfattende utenrikshandel og større nettoimport enn andre land. Forskere som Hirst og Thompson (1999) hevder at handel versus BNP fungerer som en indikator på graden av internasjonal økonomisk integrasjon og globalisering.¹⁰¹ En slik beregning sier også noe om graden av selvforsyning. Forholdstallet har variert mye mellom ulike nasjoner (se fullstendig tabell i indeks bak i oppgaven). I noen store økonomier, som for eksempel Canada, Tyskland, Spania, Portugal og Frankrike, har de samlede eksport- og importnivåene økt mye i forhold til BNP siden 1970-tallet. I disse landene har utenrikshandelens verdi ligget på mellom 50 % og 100 % av BNP siden 2000. I relativt små land, som Østerrike, Belgia og Nederland, har den samlede verdien av eksport og import utgjort en stadig større andel av den samlede økonomiske aktiviteten. I disse tre nasjonene har utenrikshandelen vært større enn BNP siden 2000.¹⁰²

I Storbritannia har handelsnivåene vært relativt stabile og ligget på mellom 52 % og 58 % av BNP siden 1970-tallet. Det samme gjelder Japan hvor nivået har ligget relativt lavt –

⁹⁸ Klein, Naomi 2001, s. 205–206.

⁹⁹ Hira, Ron og Anil Hira 2005, *Outsourcing America.*, s 89.

¹⁰⁰ Hira, Ron og Anil Hira 2005, s. 9.

¹⁰¹ Hirst, Paul og Grahame Thompson 1999, s.27.

¹⁰² OECD 2007, *Trade to GDP ratio Total Trade*, webdokument.

på ca. 20 % de siste 30 år. Når det gjelder USA, økte verdien på den samlede eksport og import fra ca. 16 % av BNP i 1975 til 26,8 % i 2005. USAs utenrikshandel har altså fått en stadig større relativ betydning i forhold til landets BNP, men representerer fortsatt bare ca. en fjerdedel av landets samlede produksjon av varer og tjenester. Et slikt nivå er relativt lavt i forhold til de fleste EU- og EØS-land. Dessuten viser dette forholdstallet at det meste av amerikansk forbruk fortsatt dekkes av produksjon innenfor landets grenser.¹⁰³ Dette kan igjen innebære at landet er mindre avhengig av utenlandske varer enn hva man skulle tro om man bare studerer de enorme absolutte summer som handelsunderskuddene har utgjort siden slutten av 1990-tallet.

Kina og India kan betegnes som fremgangsrrike u-land ettersom de har hatt høyere årlig BNP tilvekst enn både USA, EU og Japan siden 1980.¹⁰⁴ I disse to landene har også handel utgjort en stadig større andel av BNP. Som vi ser i tabellen nedenfor har nivåene vært høyest i Kina.

Tabell 3.6. 1 Handel vs. BNP Kina og India 1975 – 2005

	1975	1985	1995	2000	2005
Kina	n.a	23 %	40 %	44 %	64,50 %
India	3 %	6 %	25 %	23 %	42 %

Kilde: National Bureau of Statistics of China 2007, *Yearly data, General Surveys*, tabell 3.1 og 18.3;
Federal Reserve Bank of India 2007, *Handbook of Statistics on Indian Economy*, tabell 2 og 132.

Tabellen viser også at både Kina og India siden 2000 har utviklet en utenrikshandel i forhold til BNP som har vært høyere enn USA.

3.7 Handelsunderskudd som internasjonal trend?

Utenrikshandelens samlede størrelse i forhold til BNP sier ikke noe om forholdet mellom import og eksport slik HB gjør. I tabellen på neste side ser vi at importen har økt mer enn eksporten i en rekke OECD-land.

¹⁰³ OECD Statistics Directorate 2007, *Main Economic Indicators*, webdokument.

¹⁰⁴ UNCTAD 2005, *Handbook of Statistics 2005*, s. 324–333.

Tabell 3.7. 1 Handelsbalansen vs. BNP i OECD land 1965 – 2005

Indicator		4: Trade balance in goods and services as a percentage of GDP				
Statistical measure		1: Current prices, current exchange rates				
Time		1965	1975	1985	1995	2005
Country						
Australia		-2,3	0,06	-3,23	-0,36	-1,49
Austria		..	0,42	0,68	-0,28	4,76
Belgium		..	0,33	1,13	4,31	2,34
Canada		..	-1,82	2,22	3,16	3,79
Czech Republic		-4,31	1,92
Denmark		..	-1,53	-0,52	4,09	4,66
Finland		..	-6,37	0,46	7,55	5,69
France		..	0,74	-0,77	1,14	-0,96
Germany		..	-1,86	-2,3	0,47	5,18
Greece		-9,51	-6,32	-7,31	-7,63	-7,17
Hungary		-0,18	-1,39
Iceland		..	-8,34	0,19	3,62	-12,43
Ireland		..	-6,56	0,66	11,72	12,69
Italy		..	0,09	-0,4	3,8	-0,05
Japan		..	0,02	3,44	1,41	1,38
Korea, Republic of		..	-8,53	0,59	-1,09	2,51
Luxembourg		..	12,33	14,41	21,2	21,3
Mexico		..	-4,25	5,73	2,66	-1,61
Netherlands		..	2,81	4,33	6,41	7,71
New Zealand		..	-6,63	-2,9	0,81	-2,68
Norway		..	-5,81	7,48	6,24	17,23
Poland		2,2	-0,31
Portugal		..	-9,9	-2,83	-6,39	-8,84
Slovak Republic		2,5	-5,08
Spain		..	-3,59	1,9	0,02	-5,37
Sweden		..	-0,35	1,31	6,48	7,63
Switzerland		..	3,71	1,78	5,13	6,77
Turkey		..	-6,23	-2,17	-4,46	-6,57
United Kingdom		..	-1,7	0,94	-0,49	-3,7
United States		..	0,99	-2,75	-1,24	-5,78

Kilde: OECD 2007: *Trade balance in goods and services as a percentage of GDP*.

Tabell 3. 7.1 viser at i tillegg til USA har land som Storbritannia, Australia, New Zealand, Hellas, Portugal, Tyrkia og Spania operert med handelsunderskudd i flere tiår. I Frankrike og Italia var importen litt større enn eksporten både i 1985 og i 2005. Tyskland opererte med handelsunderskudd på 1970- og 1980-tallet.. Storbritannias nettoimport har også økt relativt mye siden 1990-tallet og utgjorde nesten 4 % av landets samlede produksjon av varer og tjenester i 2005. Således kan det å operere med handelsunderskudd karakteriseres som en

internasjonal trend for perioden Blant OECD-landene er det bare Norge, Irland og Luxembourg som etter årtusenskiftet har hatt handelsoverskudd med verdier tilsvarende 10 % eller mer av BNP. Store handelsoverskudd har altså ikke vært noen typisk trend for perioden.

Når det gjelder utvikling i land utenfor OECD, har Kina operert med handelsoverskudd i alle år siden 1990 unntatt 1993. Siden 2000 har Kinas netto eksport utgjort ca. 2 % av BNP, men økte til 4 % i 2005. Det innebærer i realiteten en betydelig handelsvekst når landets BNP har økt mellom 7 % og 10 % per år siden 1990-tallet.¹⁰⁵ Likevel betyr dette nivået på HB vs. BNP at også importen til Kina har økt mye. Vi ser at India har hatt en annen utvikling med økende handelsunderskudd i forhold til BNP og at forholdstallet var hele -7 % i 2005. Det kan imidlertid være at all serviceeksport fra India ikke fanges opp av statistikken.

Tabell 3.7. 2 Handelsbalansen vs. BNP Kina og India 1985 – 2005

	1965	1975	1985	1995	2000	2005
Kina	n.a.	n.a.	-5 %	2 %	2 %	4 %
India	n.a.	0 %	-2 %	-2 %	-1 %	-7 %

Kilde: National Bureau of Statistics of China 2008, *Statistical Yearbook 2006*, tabell 3.1 og 18.3;
Federal Reserve Bank of India 2008, *Handbook of Statistics on Indian Economy 2007*, tabell 2 og 132.

3.8 Sammenfatning og konklusjoner

Siden 1980-tallet har verdenshandelen økt nesten dobbelt så raskt som den samlede produksjon av varer og tjenester. Parallelt med tiltak for å liberalisere verdenshandelen via WTO har regjeringer beholdt eller etablert regionale og bilaterale handelsavtaler som har bidratt til å begrense internasjonal handelsvekst. Likevel har stadig flere land tatt del i handel på tvers av landegrenser de siste 40 år, men det er fortsatt i-land som genererer det meste av verdens eksportinntekter. Ferdigvarer og serviceprodukter har utgjort en stadig større andel av internasjonal omsetning i forhold til primærvarer. Mellom 1976 og 1996 økte verdiandelen av såkalte ”høy”- og ”mediumteknologi”-produkter fra ca. en tredjedel til over halvparten av verdenshandelen. Teknologisk infrastruktur, tilgang til kunnskap og en høyt utdannet befolkning har blitt avgjørende kilder til økt internasjonal konkurransekraft. Den verdi som tilføres varen i produksjonsprosessen er avgjørende for hvilket utbytte et land har av økt utenrikshandel. De siste årene har utvalgte u-land, og da særlig Kina og India, blitt mottakere av stadig mer kunnskapsintensive investeringer. MNSer har gjort slike investeringer innen

¹⁰⁵ National Bureau of Statistics 2008, *China Statistical Yearbook 2006*, tabell 3.1.

FoU for å få tilgang til ekspanderende pooler av relativt lavtlønnede forskere og ingeniører, men også for å kunne møte etterspørselen fra mer sofistikerte markeder i disse landene.

Fremveksten av transnasjonale produksjonsnettverk og internhandel i MNSer har bidratt til mye av verdens samlede import- og eksportvekst de siste tiårene. IKT-revolusjonen og bedre transportmuligheter har gjort det enklere å administrere og håndtere forretningsvirksomhet i ulike land. Ifølge Dicken (2003) har MNSer hatt en sentral rolle i den globaliseringsbølgen som har pågått siden 1980-tallet og har utviklet seg til et sentralt element i verdensøkonomien.

Hvilken relativ betydning import og eksport har hatt for ulike økonomier, har variert til tross for verdenshandelens sterke økning. Den samlede verdien på utenrikshandelen i forhold til BNP har økt i en rekke nasjoner, men mindre i USA, Storbritannia og Japan enn i de fleste andre land. Det at utenrikshandelens størrelse i forhold til BNP i ulike land har variert mye, indikerer at graden av økonomisk integrasjon har vært nyansert. Dessuten er det ikke bare USA som har operert med handelsunderskudd over tid.

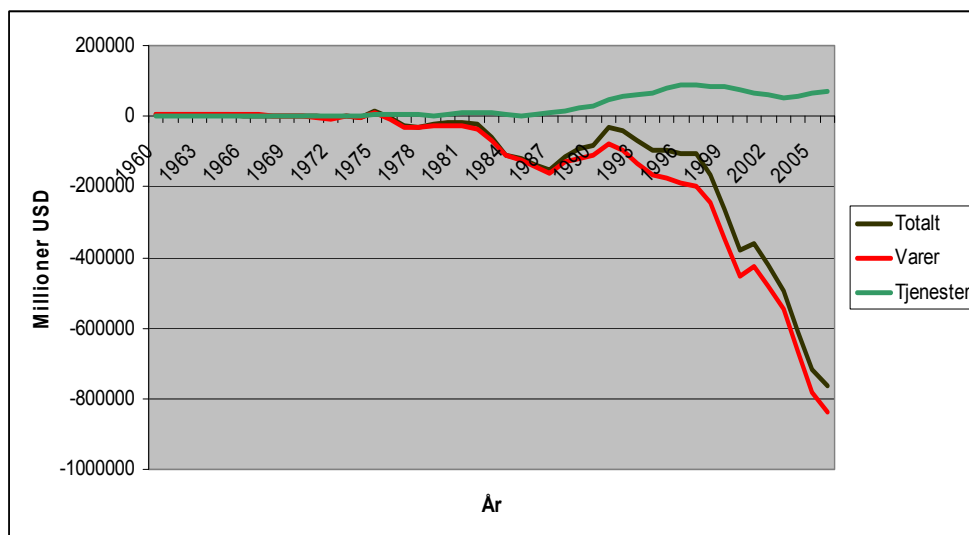
Kapittel 4 De økte amerikanske handelsunderskuddene

Etter gjennomgangen av generelle trender i verdenshandelen i forrige kapittel skal vi nå se nærmere på hvilke produkter og land som fortrinnsvis har generert den økte nettoimporten til USA. Hvordan har omsetningen til amerikanske MNSer i berørte bransjer utviklet seg? Har USAs nettoeksport av avanserte teknologiprodukter økt parallelt med at handelsunderskuddene med andre varer har tiltatt? Her gis et relativt overgripende bilde av utviklingen, mens det gjøres mer dyptgående analyser av noen utvalgte handelsrelasjoner og konserner i neste kapittel.

4.1 USAs samlede handelsbalanse for varer og tjenester

I handelsbalansemålingene til det amerikanske handelsdepartementet trekkes på øverste nivå et skille mellom varer og tjenester. Diagram 4.1.1 viser at de to kategoriene har hatt forskjellige omsetningsutvikling.

**Diagram 4.1.1 USAs handelsbalanse for varer kontra tjenester
1960-2006**



Kilde: USCB 2008, *Foreign Trade Statistics; Historical Series; U.S. International Trade In Goods and Services* (appendiks 1).

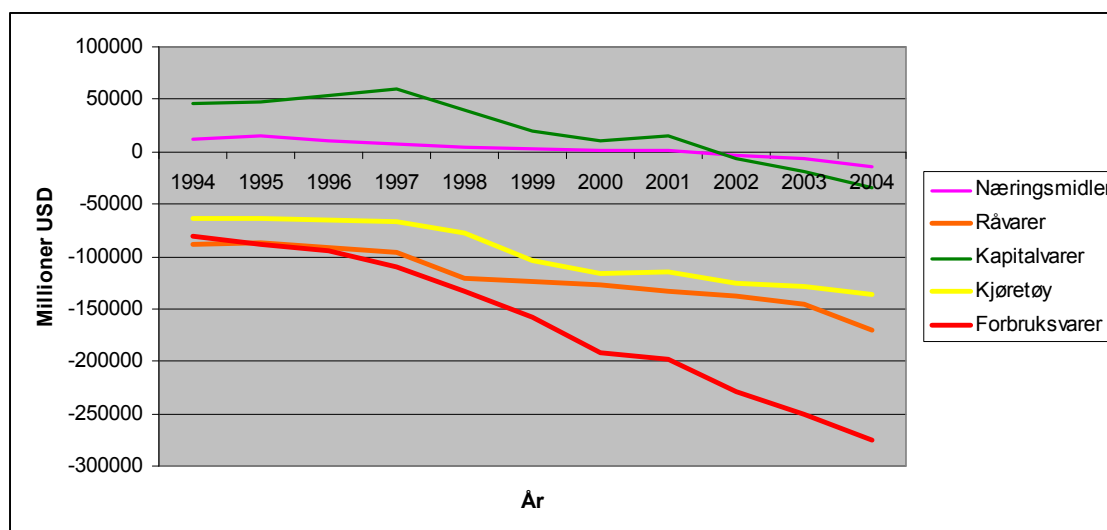
USA har hatt et overskudd i servicehandelen siden midten av 1970-tallet. Denne nettoeksporten var tiltakende på første halvdel av 1990-tallet, men etter 1997 har de årlige totaler vært relativt konstante. Det bokførte overskuddet har dessuten vært lavt i forhold til det eskalerende vareunderskuddet. På den annen side husker vi fra kapittel 2 at internasjonal

tjenestehandel er vanskelig å måle, og at omsetningen til utenlandske datterselskaper ikke har blitt inkludert i inntektsberegningen. I resten av dette kapittel skal vi likevel forholde oss til den konvensjonelle statistikken. Ettersom dette tallmaterialet viser klart størst underskudd i varehandelen, går vi ikke nærmere inn på tjenestehandelen i denne omgang.

4.2 USAs handelsbalanse i ulike varekategorier

USAs nettoimport av varer har altså vist en økende tendens helt siden 1994. Hvilke produktgrupper er det som i størst grad har blitt ført inn til det amerikanske markedet? BEA har definert fem primære varekategorier ut fra bruksområde, og beregnet HB for hver av disse gruppene. Dette er en gruppering av produktene på et høyere nivå enn SITC (Standard International Trade Code System).

Diagram 4.2.1 USAs handelsbalanse for ulike varekategorier 1994 -2004



Kilde: BEA 2008, *U.S. International Transactions Account; Balance of Payments; Interactive Tables*, tabell 2a og 2b (appendiks 3 og 4).

Diagrammet over viser at USA opererte med overskudd i handelen med næringsmidler (mat, dyrefor og drikke) og kapitalvarer (halvfabrikata) fra 1994 til 2003, men at landet har hatt et handelsunderskudd i samtlige varesektorer etter 2003. Nettoimporten har økt mest for kategoriene forbruksvarer, råvarer og kjøretøy.

Den største importkategorien, forbruksvarer, består av produkter som omsettes til markedet for privat konsumpsjon (ikke medregnet næringsmidler og kjøretøy, som regnes som egne kategorier). Klær, tekstiler, møbler, leker, medisiner og forbrukerelektronikk har

siden tusenårtusenskiftet generert de største utgiftsøkningene i dette segmentet.¹⁰⁶ De fleste slike produkter (med unntak av medisiner og visse typer elektronikk) kan karakteriseres som standardiserte produkter der lavtlønnet arbeidskraft i økende grad har utgjort et viktig komparativt fortrinn i produksjonsprosessen. I 2006 var sju av de ti største produsenter av elektronikk og elektronisk utstyr fra Asia.¹⁰⁷ På den annen side har USA også store merkevareleverandører av forbrukerelektronikk, som for eksempel HP, Dell og Apple. Dessuten har amerikanske bedrifter sterke internasjonale posisjoner i detaljistledet, som videreformidler forbruksvarer til konsumentene. Varehuskjeden Wal-Mart var i 2006 verdens nest største MNS.¹⁰⁸ I dag har butikkjeden 3125 varehus utenlands med ca. 620 000 ansatte.¹⁰⁹ Forretningene er svært store og retter seg mot massemarkedet i kategorier som mat, husholdningsartikler, medisiner, klær, møbler, leker og sportsutstyr samt elektroniske produkter som TV, DVD/video- og stereoartikler.¹¹⁰ I budsjettåret 2006/2007 omsatte Wal-Mart for 77,1 milliarder USD utenlands. Det er lite sannsynlig at disse inntektene var inkludert i USAs HB samme år. Dette kan settes i perspektiv til at det samlede amerikanske handelsunderskuddet var på 758 milliarder USD i 2006. Wal-Marts utenlandsinntekter tilsvarte dermed hele 10 % av verdien på landets nettoimport.¹¹¹

Den nest største amerikanske importgeneratoren fra 1998 til 2006 var råvarer. Dette segmentet inkluderer produkter som olje, kull, plast, metaller og kjemikalier samt papir, bomull, ull og lærvarer. Eksportinntektene i denne produktgruppen har ikke blitt vesentlig redusert, men importutgiftene har tiltatt p.g.a. prisstigninger. Bare fra 2003 til 2006 økte den gjennomsnittlige oljeprisen per fat fra 26.9 USD til 58 USD. USAs importvolum av råolje økte bare med 1,8 % i løpet av disse tre årene, mens utgiftsnivået altså økte med 118 %.¹¹² Olje, gass og petroleumsprodukter sto i 2006 for ca 56 % av den totale råvareimporten, mens tilsvarende andel var 34 % i 1998. Denne utvikling har vært negativ for USAs betalingsbalanse, men på den annen side har de amerikanske oljeselskapene fortsatt en sterk posisjon på verdensbasis. Exxon Mobil var i 2006 på førsteplass på Fortune Global 500s liste over verdens største bedrifter målt i samlet årlig omsetning. På samme rangering kom

¹⁰⁶ BEA 2008, *International Economic Accounts, International Accounts products, U.S Trade in Goods, IDS000800 Historical Trend Series*.

¹⁰⁷ CNN 2007, *Fortune Global 500, Electronics and Electrical Equipment 2006*, webdokument.

¹⁰⁸ CNN 2007, *Fortune Global 500, General Merchandisers 2006*, webdokument.

¹⁰⁹ Wal-Mart 2008, *International Operational Data Sheet - March 2008*, webdokument.

¹¹⁰ Wal-Mart 2007, *Annual Report 2006*, s. 2–3.

¹¹¹ USCB 2008, *Foreign Trade Statistics; Historical Series; U.S. International Trade In Goods and Services: Annual totals, 1960 – present* (appendiks 1).

¹¹² USCB 2007, U.S., *U.S. Imports of Crude Oil present-1973*.

Chevron på sjetteplass og Conocco Philipps på tiendeplass.¹¹³ Disse tre selskapene økte også sin profitt fra 2005 til 2006, men det meste av deres innekter ble generert utenfor USA. I henhold til Exxons årsrapport hadde selskapet en samlet omsetning på 359 milliarder USD i 2005. I underkant av 40 % av dette salget var generert i det amerikanske markedet, mens bare 20 % av selskapets samlede olje- og gassproduksjon hadde foregått i USA.¹¹⁴ Dette innebærer at store deler av Exxons salgsinntekter antakeligvis ikke var inkludert i beregningene av den amerikanske HB.

Kategorien automatiske kjøretøyer, som var den tredje største nettoimport-generatoren fra 1998 til 2006, inkluderer både ferdigproduserte biler og bildeler, dekk, lastebiler og busser. De økte handelsunderskuddene i denne kategorien har i stor grad vært et resultat av at amerikanske produsenter verken har lyktes i det amerikanske markedet eller utenlands de siste årene. I 1979 solgte de tre store produsentene Ford, General Motors (GM) og Chrysler (i dag Daimler-Chrysler) ni av ti biler i USA. Siden dette har markedsbildet endret seg markant, og i 2004 genererte utenlandske aktører som Toyota, Honda og Huyndai halvparten av omsetningen.¹¹⁵ GM og Ford har derfor lidd store økonomiske underskudd de siste årene. Man forsøker å dekke tapsslukene ved å tilpasse produksjonen til færre solgte biler, noe som har medført stengte fabrikker og oppsigelser av tusenvis av ansatte. Ifølge artikkelen "US Autoindustry decline: Lessons from Ford and GM" må 30 000 arbeidere gå fra GM innen 2008 og 38 000 fra Ford.¹¹⁶

Som vi så i diagram 4.1.1 har USA hatt ett underskudd i handelen med kapitalvarer siden 2003, men dette har vært relativt lavt i forhold til de andre produktgruppene. Kapitalvarer er en samlebetegnelse på halvfabrikerte produkter som importeres for å inngå i videre produksjon. Eksempler på slike varer er industrielt maskineri som generatorer, pumper, kompressorer og kontrollinstrumenter. Telekommunikasjonsprodukter, datamaskiner og annet IT-utstyr regnes også innenfor denne gruppen. Det samme gjelder flydeler, jernbane- og romfartsutstyr. Ut fra det relativt lave handelsunderskuddet med kapitalvarer skulle man kunne dra slutsatsen at USAs utvikling ikke har vært i linje med den generelle omsetningsveksten av halvfabrikata på verdensbasis, som vi var inne på i forrige kapittel. Det er imidlertid kapitalvarer som USA både har eksportert og importerer klart mest av fra 1998 til 2006. Disse transaksjonene har bare vært mer i balanse (eksport og import ca. samme

¹¹³ CNN 2007, *Fortune Global 500 Companies 2006*, webdokument.

¹¹⁴ Exxon Mobil 2007, *2005 Financial and Operating Review*, s.2-5.

¹¹⁵ American Chronicle 2006, "US Auto Industry decline: Lessons from Ford and GM."

¹¹⁶ American Chronicle 2006, "US Auto Industry decline: Lessons from Ford and GM."

verdi) enn andre kategorier.¹¹⁷ Dessuten har denne gruppen stor bredde, og kategoriseringen av artikler er ikke alltid selvsagt. Noen produkter, som for eksempel kraftstasjoner og oljeboringsutstyr, kan enkelt karakteriseres som kapitalvarer. Andre produkter kan ha en mer tvetydig funksjon. Datamaskiner og IT-utstyr kan for eksempel bli brukt i forretningsøyemed (produksjon) og dermed regnes som en kapitalvare, men de kan også importeres til privat bruk og dermed regnes som forbruksvare. Det samme gjelder for møbler, som kan bli brukt i private hjem eller inngå som produksjonsfaktorer i hoteller og restauranter.¹¹⁸ Dette kan bety at det store underskuddet vi ser for forbruksvarer, i realiteten inneholder en del kapitalvarer. Uansett har USA også store voksende MNSer i de bransjene hvor produktklassifiseringen er tvetydig. INTL. Business Machines (IBM), Hewlett Packard og Dell var fortsatt verdens tre største bedrifter innenfor salg av computere og IT-utstyr i 2006, mens Xerox og Apple lå på henholdsvis åttende - og tiendeplass.¹¹⁹ Når det gjelder telekommunikasjon har ikke amerikanskeide MNSer utviklet en like sterk posisjon internasjonalt. Det var bare Verizon og AT&T som hadde et omsetningsnivå blant verdens ti største selskaper i denne bransjen i 2006.¹²⁰ På den annen side har ikke telekommunikasjonsindustrien vært åpen for internasjonal konkurranse i mer enn litt over ti år.

4.3 Avansert teknologi

Som tidligere nevnt er et sentralt spørsmål hvorvidt industrien i USA i de senere år har befunnet seg i en omstrukturingsfase med økt satsing på produksjon og eksport av lønnsomme avanserte teknologiprodukter parallelt med utflagging av mer standardisert vareproduksjon. En slik omstillingsprosess er i så fall tidkrevende, og dette kan kanskje forklare hvorfor landets nettoimport ikke har vært avtakende fram til 2006. Avanserte teknologiprodukter har høyere marginpåslag enn standardiserte produkter og kan derfor bære høyere utviklings- og produksjonskostnader. Dessuten kan ny teknologi bidra til å innovere produksjonsprosesser, som igjen kan innebære større grad av automatisert produksjon. Automatisert produksjon kan gjøre bedriftene mindre avhengige av kostbar menneskelig arbeidskraft, men det kan også øke produktiviteten per ansatt. På den annen side krever økt satsing på avansert teknologi omfattende investeringer i FoU.

¹¹⁷ BEA 2008, *Us International Transactions Account data*, tabell 2 a, linje C 39 og C 107 (appendiks 3 og 4).

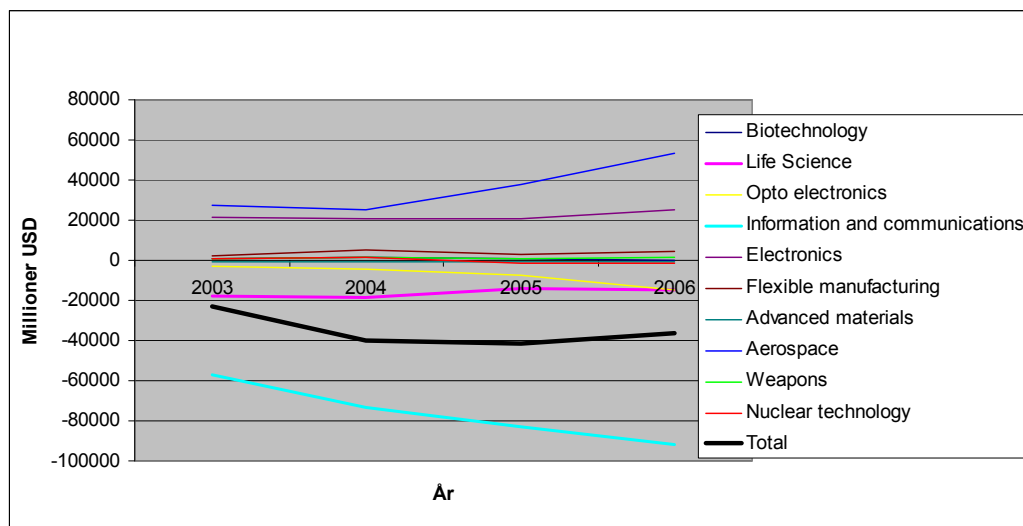
¹¹⁸ Oxford dictionary of economics 2002, s. 48.

¹¹⁹ CNN 2007, *Fortune Global 500 Computers and Office Equipment 2006*, webdokument.

¹²⁰ CNN 2007, *Fortune Global 500 Telecommunications*, webdokument.

USCB har siden 2003 publisert separate handelsbalansemålinger for kategorien avansert teknologi.

Diagram 4.3.1 USAs handelsbalanse for avanserte teknologiprodukter 2003 - 2006



Kilde: USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Country/Product data; Advanced Technology products, Imports and Exports, ATP Group by Country; World (total), 2003-2006* (appendiks 10).

Som vi ser i diagram 4.3.1 har USA foreløpig et handelsunderskudd for denne varegruppen samlet sett, men den årlige total (svart kurve) har ligget relativt stabil siden 2004.

Bioteknologi og elektronikk har pekt seg ut som fremste nettoeksport generatorer, mens IKT har generert det meste av nettoimporten.

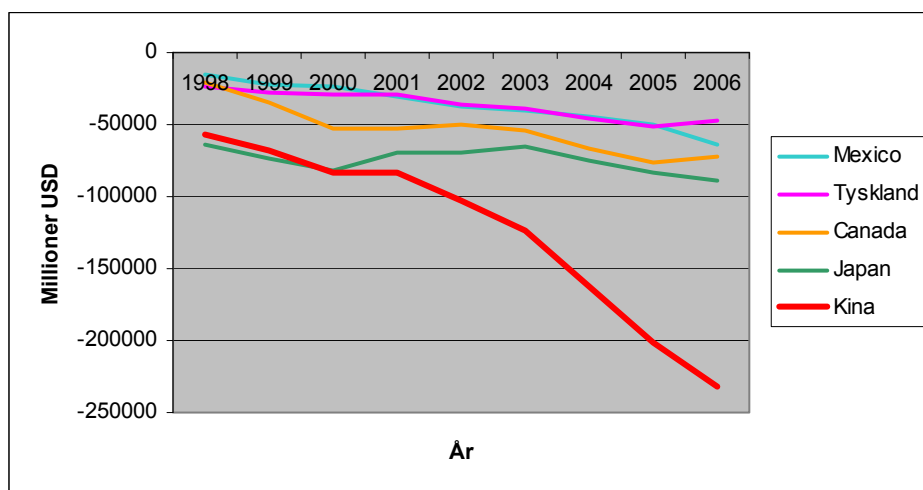
Avanserte teknologiprodukter representerte i 2005 ca. 6 % av USAs samlede handelsunderskudd. En utvikling over fire år er naturligvis en for kort periode til å uttale noe om langsiktige trender. Dessuten kan amerikanske MNSer ha utviklet slike innovasjoner i utlandet og kanskje importert dem til USA. Fra forrige kapittel husker vi at de fleste store konserner har etablert FoU-enheter i land som Kina og India. For ledelsen i et MNS kan det være av mindre betydning hvor den avdeling som utvikler innovasjoner er lokalisert, så lenge bedriften selv kan kontrollere nyvinningene på tvers av organisasjonen og sammen med forretningspartnere etter eget ønske. Derimot har det kanskje vært negativt for amerikanske arbeidstakere og utdanningsinstitusjoner at andre land har utviklet omfattende, kompetente og relativt billige forskningsressurser som har gjort dem til mer attraktive investeringsobjekter for toppledelsen i MNSer. På den annen side kan det være at denne problemstillingen bare er aktuell for visse bransjer og da særlig innenfor IKT næringen. Endelig kan det være positivt for amerikansk konkurransekraft at moderselskaper i landet kontrollerer forskningsressurser

utenlands. Som nasjon har USA vært verdens største FoU-investor i en årrekke og er det fortsatt. I 2002 sto landets bedrifter for 41 % av denne type investeringer på verdensbasis og hadde økt nivået med 5,8 % per år siden 1996.¹²¹ At USA ikke har store handelsoverskudd for avanserte teknologiprodukter kan dessuten være et resultat av strategiske valg samt juridiske begrensninger. Kanskje har moderselskapene i amerikanske MNSer vært restriktive med å starte eksport fra USA før patenter har blitt sikret og/eller stordriftsfordeler har blitt etablert. For visse former for teknologi, som for eksempel kjernekraft, våpen og flyteknologi, er det også begrenset hvor mange utenlandske bedrifter amerikanske MNSer har lov til å handle med. Disse kategoriene har eller ikke generert noe handelsunderskudd.

4.4 De fem land hvor USAs handelsunderskudd har økt mest

I tillegg til å se på handelsmønstrene for ulike produkter er det viktig å forstå om visse land peker seg ut som nettoimportgeneratorer for USA. Diagrammet nedenfor viser hvor USA har hatt de største handelsunderskuddene siden 1998. Til sammen representerte nettoimporten fra disse fem nasjonene 65 % av det totale amerikanske handelsunderskuddet i 2006.

Diagram 4.4. 1 De fem land hvor USA har hatt størst handelsunderskudd 1998 – 2006



Kilde: USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Top Trading Partners; Total Trade*.¹²²

Av diagram 4.4.1 ser vi at USAs handelsunderskudd med Japan og Canada økte relativt mye fra 1998 til 2000, men at nivået deretter var relativt stabilt fram til 2006. Nettoimporten fra

¹²¹ UNCTAD 2005, *World Investment Report 2005*, s.105–106.

¹²² USAs samlede utenrikshandel med ulike land kan også leses i tabellene i appendiks 3 og 4.

Mexico og Tyskland har i hele perioden vært relativt lav i forhold til de tre andre landene. Siden 2001 har handelsunderskuddene økt klart mest i Kina hvor totalbeløpet nesten tredoblet seg i løpet av fire år. I 2006 sto Kina for ca. 30 % av USAs totale handelsunderskudd og har generert nesten hele den samlede nettoimportøkningen siden 1998. I neste kapittel skal vi derfor fordype oss i handelen mellom disse to landene. Ettersom Kina er en relativt ny aktør i verdensmarkedet, skal vi først ta et kort historisk tilbakeblikk på landets inntreden på den internasjonale økonomiske arena.

4.5 Kinas åpning mot utsiden

Fra 1949 til 1978 sørget myndighetene i Kina for å holde landet nærmest avstengt fra all internasjonal handel. I denne perioden var privat forretningsvirksomhet forbudt og individuell suksess ble regnet for å være suspekt. Under kulturrevolusjonen fra 1966 til 1972 ble bedriftsledere, kontorfunksjonærer, lærere og akademikere systematisk tatt ut av sine stillinger og deportert til hardt fysisk arbeid i jordbruket.¹²³

I 1978 tok kinesisk politikk en overraskende vending. Det kinesiske kommunistpartiet anført av Deng Xiaoping åpnet opp dørene for privat virksomhet og internasjonal handel. Det handlet ikke om totalt frislipp av markedskrefter, men om forretninger under nøye kontroll av kinesiske myndigheter.¹²⁴ I 1980 ble rismarkene utenfor landsbyen Shenzhen omgjort til Kinas første økonomiske spesialzone. Shenzhens eksplosive vekst siden dette er en illustrasjon på Kinas tiltakende økonomiske aktivitet. Landet har utviklet seg til en produksjonsbase for resten av verden. Målinger utført av den asiatiske utviklingsbanken viser at Kina i 2004 forbrukte 40 % av verdens stål, 30 % av kullet og 25 % av aluminiumen og kobberet.¹²⁵ Det er imidlertid ikke bare masseproduksjon som har blitt etablert i landet. Som tidligere nevnt konkluderte UNCTADs *World Investment Report* i 2005 med at MNSer i økende grad har etablert FoU-enheter i u-land som Kina og India, hvor de har tilgang til økende pooler av høyt utdannet, men relativt lavt lønnet arbeidskraft.¹²⁶ En studie viser at i 2003 hadde Kina 8,5 millioner akademikere med opp til sju års arbeidserfaring hvorav 1.6 millioner var ingeniører. Dette var mer enn USA, som på samme tidspunkt hadde 7,7

¹²³ Krugman, Peter R. og Maurice Obstfeld 2003, *International Economics. Theory and policy*, s. 270.

¹²⁴ Krugman, Peter R. og Maurice Obstfeld 2003, s. 270.

¹²⁵ Popkin, James M. og Partha Iyengar 2007, *IT and the East*, s. 21.

¹²⁶ UNCTAD 2005, *World Investment Report 2005*, preface/forord.

millioner akademikere med opp til sju års profesjonell erfaring, hvorav 700 000 var ingeniører.¹²⁷

I *IT and the East* hevder Gartner-analytikerne James M. Popkin og Partha Iyengar at kinesiske myndigheter har lyktes med å gradvis liberalisere økonomien samtidig som de har opprettholdt et sterkt sosialistisk senter. Dette fremstår som en kontrast til utviklingen i Sovjetunionen hvor det politiske senterets kollaps verken har åpnet opp for den type kapitalistiske økonomi eller demokratiske frihet som mange i Vesten hadde håpet på.¹²⁸

Siden 1978 har Kina rapportert om årlige BNP vekstrater på mellom 7 og 10 %.¹²⁹ USA har fortsatt verdens største BNP både totalt og per innbygger, men den eventyrlige ekspansjonen landet hadde i tiårene etter annen verdenskrig, har avtatt. OECD har prognostisert med at Kina vil ha et større totalt BNP enn USA i 2015, men at det fortsatt vil være vesentlig lavere per innbygger.¹³⁰ I henhold til The Economist-artikkelen "Faintly Declining Investment" eskalerte DUI i Kina etter at landet ble medlem av WTO i 2001 og barrierene for investeringer og handel ble redusert. I den amerikanske kongressrapporten "Is China a threat to the U.S. Economy?", vises det til at forbedret produktivitet og rask akkumulering av kapital har vært blant de viktigste bidragsyttere til økonomisk vekst i Kina siden begynnelsen av 1990-tallet. Innkommende DUI har vært en viktig kilde til slik utøkt kapitaltilgang selv om også sparerate i landet har vært svært høye. Det meste av disse innkommende DUI har imidlertid vært rettet mot eksportorientert produksjon, som for eksempel forbrukerelektronikk.¹³¹

Yadong Luo hevder i *Multinational Corporations in China* (2000) at Kina har hatt en bemerkelsesverdig suksess med å tiltrekke seg utenlandsk kapital. Fra 1979 til 1999 fikk mer enn 300 000 utenlandske selskaper tillatelse til å etablere seg i Kina, og de samlede DUI i denne perioden var 265,7 milliarder USD. I 1997 mottok landet over halvparten av alle DUI i Asia og 11 % på verdensbasis. Denne investeringsvirksomheten foregår under nøye kontroll fra kinesiske myndigheter. Landet har mer enn 150 lover og reguleringer for DUI, men ifølge Luo mangler rettsapparatet gjennomsiktighet og konsekvent praksis. Det fremste målet med lovverket har vært å kanalisere investeringene inn i etablering av infrastruktur og i basisindustrier. På slutten av 1990-tallet ble det introdusert nye lovbestemmelser for å forhindre spekulative investeringer i for eksempel eiendom. I den forbindelse har kinesiske

¹²⁷ Popkin, James M. og Partha Iyengar 2007, *IT and the East*, s. 22.

¹²⁸ Popkin, James M. og Partha Iyengar 2007, s. 11–14.

¹²⁹ Krugman, Peter R. og Maurice Obstfeld 2006, *International Economics. Theory & Policy*, s. 270.

¹³⁰ OECD 2007, *Chinese Economic Performance in the Long Run*, s. 20.

¹³¹ Elwell, Craig K., Marc Labonte og Wayne M. Morrison 2007, *Is China a Threat to the U.S. Economy?*, s. 7–9.

myndigheter tvunget noen ”fantomavdelinger” i utenlandske MNSer til å forlate landet. Når det gjelder omfanget av eierskap hevder Luo at utenlandske investorer ønsker å få så mye kontroll som mulig over sine kinesiske datterselskaper. Etter at Kina innførte en mer fleksibel lovgivning for heleide datterselskaper i 1996, har de fleste utenlandske aktører foretrukket en slikt fullstendig form for kontroll.¹³² Som tidligere nevnt har også utenlandske aktører valgt å outsource virksomhet til kontraktprodusenter i Kina.

Kina har i flere år hatt en veldig høy sparerate (ca. 30 % av BNP), og har dermed raskt kunnet øke sin kapitalbeholdning. Kineserne klarte seg bedre gjennom Asia-krisen i 1997–98 enn mange andre nasjoner og har fortsatt å vokse mye raskere enn sine naboland. Liberaliseringen av økonomien har ledet mange jordbruksarbeidere til nye jobber i produksjonsindustrien. Dette har hatt liten effekt på den totale jordbruksproduksjonen ettersom denne sektor tidligere hadde en stor mengde overflødig arbeidskraft. I tillegg har Kina i lang tid hatt en stor statlig sektor, som har blitt beskyldt for å være både ineffektiv og korrupt.¹³³

Det var daværende president Richard Nixon og Henry Kissinger som la grunnlaget for USAs nye og mer Kina-vennlige politikk på begynnelsen av 1970-tallet, men relasjonen mellom de to land har helt fram til i dag vært preget av konflikter. Som tidligere nevnt har begge land forsøkt å begrense importen fra hverandre, og Kinas valutapolitikk har provosert amerikanerne. Dessuten har Kina i lang tid blitt kritisert for brudd på menneskerettigheter. I den forbindelse har arbeidsforholdene i kinesisk industri vært omdiskutert. Menneskerettsforkjempere har krevd at kinesernes adgang til internasjonale markeder burde begrenses. Slike krav har imidlertid kommet i konflikt med både politiske og økonomiske interesser. Jo Bekkevold beskriver hvordan Bill Clinton under valgkampen i 1992 lovte å koble menneskerettigheter til handelen med Kina. Han forsøkte å leve opp til løftet etter at han tiltrådte som president, men amerikanske myndigheter reduserte kravene allerede i mai 1994. Dette var ikke bare fordi USA møtte motbør i mange andre vestlige land som mente at dette var en uklok Kina-politikk. Amerikansk industri med Boeing i spissen førte nemlig en intensiv lobbykampanje overfor Clinton. Bakgrunnen var at amerikanske bedrifters interesser i Kina økte sterkt på begynnelsen av 1990-tallet. Clinton mottok våren 1994 brev fra nærmere 800 selskaper og handelsorganisasjoner med krav om å endre den politiske linjen.¹³⁴

¹³² Luo, Yadong 2000, *Multinational Corporations in China*, s. 25-26.

¹³³ Krugman Peter R .og Maurice Obstfeld 2003, s. 270.

¹³⁴ Bekkevold, Jo Inge 2001, *Kina: En autonom og merkantilistisk utviklingsstat?*, s. 95.

Klimaeffektene av Kinas industrielle utviklingen er også omfattende. Ifølge Aftenposten artikkelen ”Norske bilder av Kina” utgjør de enorme miljøproblemene i Kina baksiden av vårt eget forbrukersamfunn. 16 av verdens 20 mest forurensede byer ligger i Kina, og rundt 750 000 kinesere dør årlig av luftforurensing. I Den gule flod og Yangtze, to av verdens største elver, holder alt liv på å dø. Rent vann er mangelvare i store deler av landet. Kina ble i 2007 verdens største utslippsnasjon av CO₂.¹³⁵

4.6 Sammenfatning og konklusjoner

Siden slutten av 1990-tallet er det innførsel av forbruksprodukter, industrielle innsatsvarer (råvarer) og biler som primært har drevet opp de amerikanske importutgiftene. Kapitalvarer (halvfabrikata) har hatt klart høyest andel av den samlede utenrikshandelen, men i denne kategorien har verdiene på eksport og import vært relativt jevnstore. Kina er det land som har hatt det største eksportoverskuddet med USA siden årtusenskiftet, og har generert klart mest av det økte amerikanske handelsunderskuddet fra 1998 til 2006. Til tross for økte importutgifter for en rekke bransjer har relativt få av de største amerikanske MNSer tapt vesentlig omsetning på internasjonal basis. Om man ser på utviklingen i ulike bransjer er det først og fremst bilprodusentene som har opplevd nedgang. Oljeselskapene Exxon Mobil, Chevron og Conoco Phillips har befestet sine sterke internasjonale posisjoner til tross for økt oljeimport til USA. I 2006 var disse tre bedriftene blant verdens ti største MNSer ut fra total omsetning. Dessuten har amerikanske detaljister økt sine salgsinntekter både nasjonalt og internasjonalt, parallelt med at importen av forbruksvarer til USA har økt. Wal-Mart var i 2006 verdens andre største MNS.

USA har foreløpig totalt sett et handelsunderskudd for avanserte teknologiprodukter, men de årlige totaler har vært relativt stabile siden 2004. Undergruppene bioteknologi og elektronikk har generert overskudd, mens det særlig er IKT produkter som har hatt høyest nettoimportvekst. I denne bransjen har også USA store MNSer som dessuten har investert i FoU-enheter i Kina og India. Disse etableringene har blitt gjort på bakgrunn av tilgangen på ekspanderende pooler av relativt lavtlønnede forskere og ingeniører, men også for å kunne møte etterspørselen fra mer avanserte markeder i disse landene. Kinas åpning mot utsiden fra slutten av 1970-tallet og landets relativt billige og omfattende ressurstilgang, har gjort landet til en attraktiv destinasjon for DUI. I takt med gradvis liberalisering av økonomien har kinesiske myndigheter opprettholdt et sterkt sosialistisk senter.

¹³⁵ Aftenposten 2008, ”Norske bilder av Kina”.

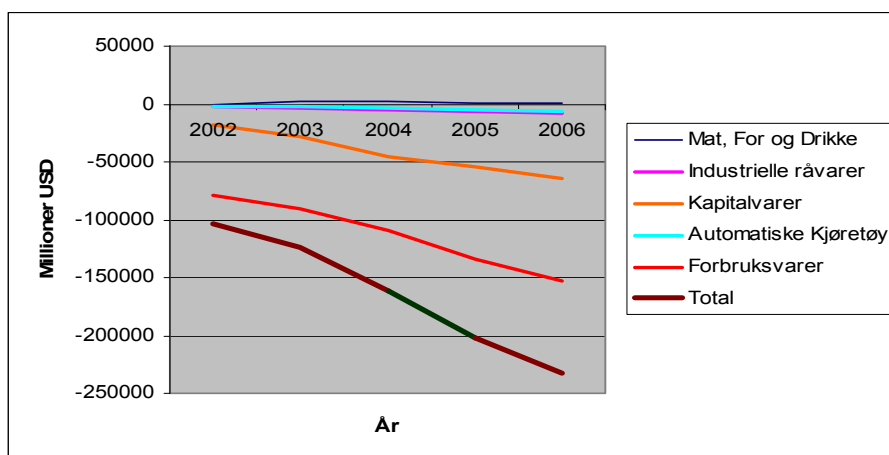
Kapittel 5 USAs økte handelsunderskudd med Kina

I forrige kapittel så vi at Kina siden 2000 har generert den største andelen av USAs samlede handelsunderskudd og representerte 30 % av denne nettoimporten i 2006. Det er derfor logisk å fordype seg i transaksjonene mellom disse to landene. Hvilke produktkategorier er det som i økende grad har blitt eksportert fra Kina til USA? Har amerikanske MNSer, som er sluttleverandører i bransjer hvor nettoimporten har økt relativt mye, flyttet produksjon til Kina? Hvilke konsekvenser kan slik utflagging ha hatt for konsernenes resultater og for amerikansk økonomi? I hvilken grad har utenlandske selskaper bidratt til eksportvekst i Kina?

5.1 USAs handelsunderskudd med Kina

USCB har publisert analyser av handelsutviklingen med Kina for såkalte hovedgrupper av varer for perioden 2002–2006 og for kategorien avansert teknologi f.o.m. 2003. Denne statistikken kan analyseres i tre steg. Gjennom å først gi et overgripende bilde av HB i hovedgruppene slik USCB har definert dem, kan vi ringe inn hvilke av kategoriene som har vært viktigere enn andre i takt med at USAs nettoimport har økt fra 2002 til 2006. Med den kunnskapen kan vi gå videre og bryte ned varegruppene i mer finfordelte produktsegmenter, som igjen kan knyttes direkte til ulike produsenter og merkevareleverandører. Denne tilnærming gjør det mulig å gradvis nærme seg de ulike MNSers rolle i utviklingen.

Diagram 5.1. 1 USAs handelsbalanse med Kina 2002 -2006
Hovedsakelige varegrupper



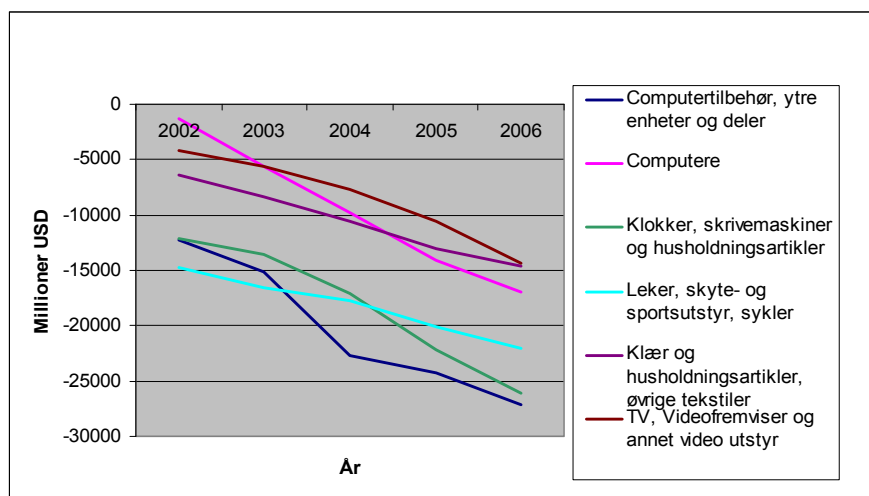
Note: Data ikke tilgjengelig for tidligere enn 2002.

Kilde: USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Country/Product data; End Use; China* (appendiks 8 og 11).

Diagram 5.1.1 viser at det er kategoriene forbruksvarer og kapitalvarer som hovedsakelig har generert økt amerikansk nettoimport fra Kina. Som nevnt i forrige kapittel består kategorien forbruksvarer av produkter som omsettes til markedet for privat konsumpsjon (mens næringsmidler og kjøretøy regnes som egne kategorier). Klær, tekstiler, møbler, leker og forbrukerelektronikk er eksempler på forbruksvarer. Kapitalvarer er en samlebetegnelse på halvfabrikkerte produkter som importeres for å inngå i videre produksjon i USA. I 4.2 ble det også nevnt at kategoriseringen mellom disse to kategorier ikke alltid er selvsagt.¹³⁶

Hvis man ser mer detaljert på handelen med forbruksvarer og kapitalvarer mellom USA og Kina, er det visse produkter som i vesentlig grad har bidratt til økt amerikansk nettoimport. USCB har publisert en liste over handelsutviklingen for ulike varekategorier på et mer finfordelt nivå enn hovedgruppene vi så ovenfor. Ut fra disse listene, og basert på USCBs kategorisering, har jeg kartlagt de seks gruppene av forbruksvarer og kapitalvarer hvor nettoimporten til USA fra Kina har økt mest. I 2006 sto disse seks undersegmentene for ca. 52 % av det samlede handelsunderskuddet mellom de to landene.

Diagram 5.1. 2 Seks undersegmenter av forbruksvarer og kapitalvarer som har generert størst handelsunderskudd mellom USA og Kina fra 2002 til 2006



Note: Data ikke tilgjengelig tidligere enn 2002.

Kilde: USCB 2007, *Foregin Trade Statistics; Country/Product data; End Use; China* (appendiks 11).

Som vi ser av disse mer finfordelte varegrupper er det segmentet med betegnelsen computertilbehør/ytre enheter/deler som har utgjort den høyeste enkeltstående posten i det

¹³⁶ Noen produkter, som for eksempel kraftstasjoner og oljeboringsutstyr, kan enkelt karakteriseres som kapitalvarer. Andre produkter kan ha en mer tvetydig funksjon. Datamaskiner og IT-utstyr kan for eksempel både bli brukt i forretningsøyemed (produksjon) og regnes dermed som en kapitalvare, men kan også importeres til privat bruk og kategoriseres dermed som forbruksvare. Det samme kan gjelder for møbler, som kan bli brukt i private hjem eller inngå som produksjonsfaktorer i hoteller og restauranter.

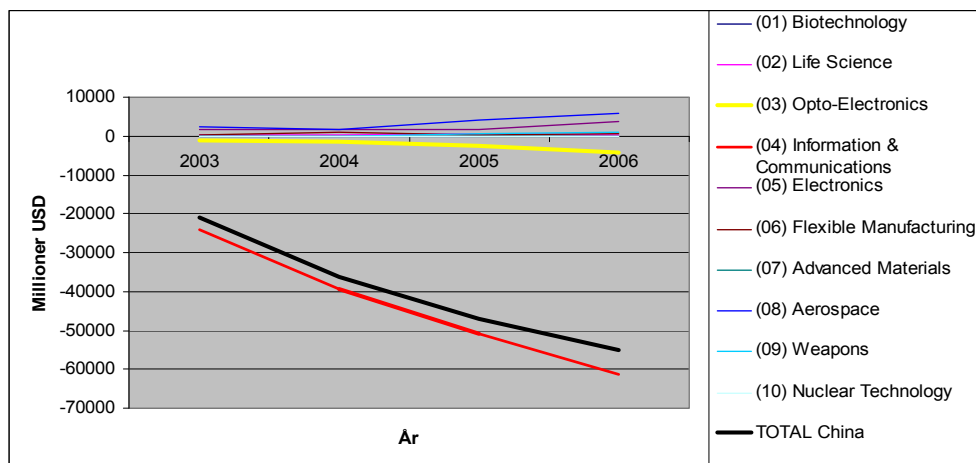
samlede handelsunderskuddet mellom Kina og USA. Printere, blekk/toner og skjermer er eksempler på datatilbehør. Harddisker, mikroprosessor og minnebrikker (chips) er eksempler på datadeler (komponenter), mens en server er en type ytre enhet. Som vi ser har også USAs nettoimport av datamaskiner økt markant. Computersegmentet består av stasjonære og bærbare PCer samt PDAer (lomme-PCer). De store amerikanske IT-selskapene, som for eksempel Dell, Hewlett Packard og Apple, er sluttleverandører av både PCer og ulike typer datautstyr. Disse konsernene har også avdelinger lokalisert i Kina.

Forbruksvaresegmentet klokker/skrivemaskiner/husholdningsartikler har også generert en markant økning i nettoimporten fra USA til Kina. Det samme gjelder for leker/skyte- og sportsutstyr. For kategoriene TV/videofremvisere/videoutstyr samt klær/tekstiler har handelsunderskuddene vært noe lavere. Innenfor alle disse segmenter har USA børsnoterte ledende merkevareleverandører, som for eksempel Matell, Nike, Reebok og Gap Inc. Flere av disse selskaper har etablert produksjon i Kina.

Noen forbruks- og kapitalvarer, som for eksempel leker, er basert på standardiserte produksjonsprosesser som ufaglært arbeidskraft kan håndtere. For mer teknisk avanserte produkter som for eksempel IT-utstyr, er kravet til utdanning i visse deler av produksjonsprosessen høyere. Senere i kapittelet skal vi se nærmere på tilgangen på ulike typer av arbeidskraft i Kina. Nå skal vi gå tilbake til databransjen ettersom det særlig er denne næringen som har bidratt til økt amerikansk nettoimport.

USAs handelsunderskudd med Kina for alle de ulike IT-produktene har samlet sett økt fra ca. 14 milliarder USD i 2002 til over 40 milliarder USD i 2006. Om vi i tillegg ser på kategorien avansert teknologi er det også informasjons- og kommunikasjonsteknologi (IKT) som har generert det meste av USAs importøkning.

Diagram 5.1. 3 USAs handelsbalanse med Kina 2003-2006
Avansert teknologi



Note: Data ikke tilgjengelig tidligere enn 2003.

Kilde: USCB 2007, *Foreign Trade Statistic*; Country/Product data; *Advanced Technology products, Imports and Exports, ATP Group by Country; China, 2002 -2006* (appendiks 9).

Av diagrammet ser vi at et samlet handelsunderskudd mellom Kina og USA innenfor avansert teknologi tredoblet seg fra 2003 til 2006. På den annen side var det underkategorien IKT som nesten alene, bare supplert av en viss nettoimport innenfor optisk elektronikk, genererte denne totale nedadgående trenden. USAs handel med alle andre avanserte teknologiprodukter var enten i balanse eller hadde et økende overskudd fra 2003 til 2006. Handelsunderskuddet med avanserte IKT-produkter utgjorde over 60 milliarder USD i 2006. Legger man dette beløpet sammen med den samlede nettoimport av andre dataprodukter (som vi i forrige avsnitt så at utgjorde ca. 40 milliarder USD), hadde USA i 2006 et samlet handelsunderskudd med Kina på ca. 100 milliarder USD for ulike typer IKT-produkter. Disse 100 milliarder USD utgjorde dermed en vesentlig andel av det samlede amerikanske handelsunderskuddet på ca. 760 milliarder USD i 2006. Hva er det da som er så spesielt med IKT-sektoren?¹³⁷ Hvordan har USAs handel med Kina i denne kategorien fått et så stort underskudd? At USAs import av denne type elektronikkprodukter har økt så mye, er bemerkelsesverdig, ettersom amerikanskeide merkevareleverandører har befestet sine historisk sterke posisjoner i både det internasjonale og det amerikanske markedet.

¹³⁷ Tidligere i oppgaven har vi sett termen IT. I fortsettelsen benyttes kun benevnelsen IKT, ettersom dette er en mer dekkende betegnelse på alle de ulike varer som de største selskapene i markedet leverer.

5.2 Amerikanske merker fortsatt ledende i flere ulike IKT-segmenter

For å kunne vurdere markedsutviklingen til de ulike MNSer må vi inn på et mer detaljert produktnivå enn tidligere. Om vi først tar for oss PC- kategorien finner vi at de største amerikanske merkevareleverandørene har styrket sine posisjoner på verdensbasis og i USA fra 1998 til 2006, men kinesiske Lenovo, taiwanske Acer og japanske Toshiba har også vært fremgangsrike.

Tabell 5.2. 1 PC-merkernes volumandeler i verden og i USA 1998

Leverandør	Volumandel i % verden	Volumandel i % USA
Compaq(USA)	13,8	16,1
IBM(USA)	8,2	8,0
Dell(USA)	7,9	12,7
Hewlett Packard/HP (USA)	5,8	7,5
Packard Bell NEC (FRA)	4,3	n.a.
Gateway(USA)	n.a.	8,4
Andre	60,1	47,2

Kilde: Gartner 1999, *Dataquest Says U.S. and Europe Boost 1998 Worldwide PC Growth*, pressemelding 29. jan.

* n.a: not available.

Tabell 5.2. 2 PC-merkernes volumandeler i verden og i USA i 2006

Leverandør	Volumandel i % i verden	Volumandel i % i USA
Dell(USA)	15,9	29,3
Hewlett Packard/HP(USA)	15,9	25,5
Gateway(USA)	n.a*	7,1
Apple(USA)	n.a	5,1
Lenovo(Kina)	7,0	n.a.
Acer(Taiwan)	7,6	8,7
Toshiba(Japan)	3,8	5,4
Andre	49,8	8,2

Kilde: Gartner 2008, *Gartner Says Worldwide PC Market Grew 13 percent in 2007*, pressemelding 16. jan.

*n.a: not available.

Når vi sammenlikner de to tabellene fra 1998 og 2006, ser vi at det har skjedd relativt store forandringer i datamerkenes posisjoner. Dell og HP har økt sine markedsandeler på verdensbasis fra 1998 til 2006, men relativt mye mer i USA. Dells andel i USA har økt med

over 16 prosentpoeng i løpet av disse åtte årene. HPs oppkjøp av Compaq i 2002 forklarer noe av dette merkets vekst fra 7,5 % i 1998 til 25,5 % i 2006 i det amerikanske markedet. I forhold til de markedsposisjoner HP og Compaq samlet hadde i 1998, var HPs andel på verdensbasis noe lavere i 2006, men flere prosentpoeng høyere i USA. At IBM ikke er med på 2006-tabellen, skyldes at selskapet solgte sin PC-divisjon til kinesiske Lenovo i 2005. En ytterligere konsolidering skjedde i 2007 da taiwanske Acer i august kunngjorde et oppkjøp av alle utestående aksjer i amerikanske Gateway. Tidligere samme år hadde Gateway annonsert at selskapet ville løse inn sin kjøpsopsjon på majoritetsposten i franske Packard Bell. Ifølge IKT-avisen InfoWorld gjorde Acer dette oppkjøpet av Gateway for å blokkere Lenovos planer om å kjøpe Packard Bell. Dessuten ville dette oppkjøpet flytte Acer opp fra sjetteplassen i det amerikanske PC-markedet¹³⁸ Acer trakk seg ut av USA i 1999 p.g.a. økonomiske problemer, men relanserte i 2003.¹³⁹ Ifølge den presentasjon som Acer og Gateway ga investorene ved kunngjøringen av oppkjøpsavtalen i 2007, hadde de to merkene en markedsandel på henholdsvis 5,6 % og 6,1 % i USA i andre kvartal av 2007¹⁴⁰.

Det har altså foregått en konsolidering blant verdens største PC-leverandører. Omsetningen av de asiatiske merkevarene har økt, men de største amerikanske varemerkene dominerer fortsatt både internasjonalt og i USA. Dermed blir det interessant å se nærmere på hvordan de amerikanske MNSer har bidratt til at handelsunderskuddene i denne produktkategorien har økt så mye, men først skal vi se at amerikanske merker også dominerer i andre IKT-segmenter.

I verdensmarkedet for servere er amerikanske merkevareleverandører fortsatt ledende. IBM hadde i 2006 en volumandel på 27,5 % foran Dell (21,7 %), HP (15,7 %) og Sun (4,5 %).¹⁴¹ Ifølge IKT-avisen ComputerWorld hadde Intel en volumandel på ca. 80 % av det globale markedet for mikroprosessorer i april 2007.¹⁴² I minnebrikkesegmentet var selskapet også ledende med en verdiandel på 11,6 % foran Samsung (7,7 %) og Texas Instruments (4,6 %).¹⁴³ Når det gjelder programvare hevdet Gartner at IBM og Microsoft hadde befestet sine langsiktige markedsledende posisjoner med henholdsvis 34,8 % og 16,1 % av verdens lisensinntekter i 2004.¹⁴⁴ I markedet for skrivere har HP lenge hatt en ledende posisjon både

¹³⁸ InfoWorld 2007. "Acer to acquire Gateway for \$710 million".

¹³⁹ EmsNow 2003. "Acer forecasts sales to increase 40 % next year".

¹⁴⁰ Gateway 2007. *Investor Update: Strategic Transactions*, webdokument.

¹⁴¹ Gartner 2007, *Gartner says worldwide server shipments experience 9 per cent growth*, pressemelding 22. februar.

¹⁴² Computerworld 2007, "Intel retakes market share from AMD in Q1".

¹⁴³ Network Systems 2007, "Gartner releases final 2006 chip vendor ranking".

¹⁴⁴ Gartner 2005, *Market Share: Application Development Software, Worldwide, 2004 (Executive Summary)*, research note G00130845, webdokument.

internasjonalt og i USA. I henhold til Gartner hadde HP en volumandel på 49 % av verdens samlede printeromsetning i 2005.¹⁴⁵ Videre har Microsoft, i tillegg til å være en ledende leverandør av operativsystemer og programvare, utviklet seg til en global leder i markedet for mediaspillere med en volumandel på 50 % i 2006; foran de amerikanske selskapene RealPlayer (22 %) og Apple/iTunes (19 %).¹⁴⁶

Markedstallene i avsnittene over viser altså at amerikanske MNSer etter årtusenskiftet har befestet sine markedsledende posisjoner i en rekke ulike IKT-segmenter både internasjonalt og i USA. På den annen side viser slik statistikk bare hvilke merker som har blitt solgt fra sluttleverandører til sluttbrukere i et visst marked og akkumulert på verdensbasis. Mange av disse varene har blitt bearbeidet i et antall ulike produksjonsledd i forskjellige bedrifter og land på veien til sluttkunden. En vare kan også ha blitt fraktet fra en fabrikk i ett land til et sentrallager i et annet land, før den har blitt levert til en kunde i en tredje nasjon. Hvis varen har blitt bearbeidet eller lagret i ulike nasjoner, har ferden over landegrensene påvirket handelsbalanseregningen i alle de land som har vært involvert i produksjons- og distribusjonsprosessen. Vi skal nå gå videre å se på hvordan noen store merkevareleverandører har organisert produksjonsvirksomheten i Kina og andre asiatiske land.

5.3 Økte direkte utenlandsinvesteringer og outsourcing

For å danne oss et bilde av amerikanske MNSers produksjonsetablering i Kina kan vi først se på hvordan USAs DUI i landet har utviklet seg. Som tidligere nevnt gjøres slike investeringer av moderselskapet til et MNS i et land med henblikk på å få kontroll over virksomheten i et datterselskap utenlands. Som vi ser av tabellen på neste side har denne type satsing i Kina, blant konsern med moderselskap i USA, doblet seg fra 2002 til 2006.

¹⁴⁵ Gartner 2006, *Gartner says color printers drive world wide page printer market to 19 percent growth in 2005*, pressemelding 23. februar.

¹⁴⁶ Herald Tribune 2005, "Microsoft took market share as EU debated".

Tabell 5.3.1 USAs direkte utenlandsinvesteringer i verden og i Kina 2002 - 2006

	USAs DUI i millioner USD(beregnet på historisk kostnadsbasis)				
	2002	2003	2004	2005	2006
USAs samlede DUI	1 616 548	1 769 613	2 124 775	2 135 492	2 384 004
Kina	10 570	11 261	15 736	17 033	22 228
Kina andel av USAs samlede DUI	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %

Kilde: BEA 2007, *U.S. Direct Investment Abroad; Country Detail for Selected Items* (appendiks 7).

Tabellen over viser imidlertid at USAs DUI i Kina bare utgjorde ca. 1 % av de samlede amerikanske DUI på verdensbasis i perioden. Som vi husker fra forrige kapittel sto Kina for en tredjedel av USAs handelsunderskudd. Ut fra denne lave investeringsandel skulle man ikke kunne konkludere med at amerikanske selskapers økte produksjon i Kina forklarer de tiltakende importutgiftene. På den annen side er det ikke tilstrekkelig å studere utviklingen av DUI for å danne seg et komplett bilde av endringer i den internasjonale produksjonsfordelingen. En rekke amerikanske bedrifter har nemlig valgt å outsource ulike funksjoner til aktører i Kina og Asia for øvrig. Som tidligere nevnt behøver ikke kontraktproduksjon innebære noen pengeplassering fra oppdragsgiverens side.¹⁴⁷

5.4 Offshore outsourcing av datamaskinvareproduksjon

Ifølge en artikkel i Asia Times i 2006 er det fremfor alt PC-industrien som har drevet fram eksportveksten i kinesisk økonomi de siste fem årene. I 2006 var åtte av de ti største eksportørene i Kina taiwanskeide elektronikkprodusenter, som leverte både merket og umerket maskinvare til IKT-selskaper.¹⁴⁸ På 1990-tallet begynte store computerleverandører som IBM, Compaq, HP og Apple å outsource PC-produksjon til taiwanske selskaper.¹⁴⁹

HP startet med outsourcing av PC-fabrikasjonen i 1993. I henhold til en pressemelding fra selskapet i 2002 har slik lisensiering vært en sentral strategi siden 1990-tallet, med et overordnet mål om å øke driftsmarginene. Outsourcing av maskinvareproduksjon skulle gi HP muligheten til å fokusere på strategisk kjernekompetanse som utvikling av produksjons- og logistikkssystemer (supply chain design), nye produkter og tjenester samt administrasjon av

¹⁴⁷ Som vi var inne på i 2.6 brukes betegnelsen outsourcing (kontraktering /lisensiering) når en bedrift velger å kjøpe et produkt eller en tjeneste som tidligere ble produsert internt, av en ekstern leverandør.

¹⁴⁸ Asia Times Online 2006, "Trading With The Dragon, Part 1".

¹⁴⁹ Cnetnews.com 2002, "Who Really makes PCs".

leverandør- og kunderelasjoner.¹⁵⁰ HPs direktør for ”laptop supply chain strategy” Roger Bahalla uttalte i 2005 til Wall Street Journal at 98 % av HPs bærbare PCer da ble produsert i Kina av ulike kontraktører. Videre sa han at et viktig element i selskapets outsourcingstrategi er å ha flere samarbeidspartnere slik at ingen skal bli for stor eller for liten. Bahalla skal dessuten ha understreket at det bare er selve produksjonen som lisensieres ut og at alle prosesser fortsatt kontrolleres av HP i USA. HP er blant annet ansvarlig for å bestille mange av de komponentene som konfigureres av kontraktørene i Kina, som for eksempel harddisker og displaypaneler. Den amerikanske merkevareleverandøren styrer også utformingen av PCene og har etablert designsentre i Kina og Taiwan for å samarbeide nært med kontraktørene.¹⁵¹ Disse designsentrene må ha fordret noen DUI fra HP, men antakeligvis langt mindre beløp enn hva egne produksjonsanlegg ville ha kostet. I en pressemelding i juni 2006 kunngjorde dessuten HP at selskapet utvidet samarbeidet med kinesiske Founder Group i produksjon og distribusjon av printere.¹⁵² Denne omfattende outsourcingen av ulike typer maskinvareproduksjon til Kina har dermed bidratt til å øke de amerikanske importutgiftene, siden maskinenes verdi har blitt registrert som import av amerikanske tollmyndigheter på veien til kundene i USA. Dessuten har en slik strategi ført til færre arbeidsplasser på amerikansk jord. På den annen side kan HP ha styrket sin konkurransekraft hvis produksjonskostnadene har blitt redusert og tilvirkning har blitt lokalisert nær et stort potensielt marked som Kina.

Når det gjelder den andre store merkevareleverandøren, Dell, skal en talsmann fra selskapet, Lionel Mencaca, ha sagt til Wall Street Journal at selskapet riktignok outsourcer deler av produksjonen, men at den endelige ferdigstillelsen av datamaskinene skjer på Dells egne fabrikker i Irland, Malaysia eller Kina.¹⁵³ Denne kombinerte outsourcing- og offshoringstrategien har uansett hatt negativ innvirkning på den amerikanske HB, ettersom maskinene importeres til amerikanske kunder. Ifølge artikkelen ”Trading with the dragon” har Dell dessuten investert stadig mindre i FoU, og isteden har man overlatt flere slike innovasjonsoppgaver til kontraktører.¹⁵⁴ Igjen kan en slik outsourcing-strategi ha bidratt til lavere kostnader for Dell, men samtidig redusert antallet arbeidsplasser i både produksjons- og innovasjonsfunksjoner i USA. Dessuten kan det være risiko forbundet med å overlate fremstilling av ny teknologi til underleverandører. En slikt samarbeid forutsetter utveksling av

¹⁵⁰ Hewlett Packard 2002, *HP Announces Further Moves to Outsource PC Operations*, pressemelding 17. jan.

¹⁵¹ The Wall Street Journal Online 2005, ”The laptop trail”.

¹⁵² Hewlett Packard 2006, *HP demonstrates further commitment in China’s Service Provider Market at All In Print China 2006*, pressemelding 15 juni.

¹⁵³ The Wall Street Journal Online 2005, ”The laptop trail”.

¹⁵⁴ Asia Times Online 2006, ”Trading With The Dragon, Part 1”.

sensitiv informasjon mellom partene og kan ha medført at Dell har utviklet mindre teknologisk kompetanse internt enn sine konkurrenter.

I henhold til Apples webavis appleinsider.com har taiwanske Quanta Computer og Asutek Computer vært selskapets ledende kontraktprodusenter av bærbare datamaskiner fram til 2006, da Foxconn ble valgt inn som en tredje leverandør. Foxconn hadde fra før en avtale om fremstilling av iPods. Videre opplyses det om at Apple i enkelte måneder har bestilt over 300 000 PCer fra sine taiwanske leverandører.¹⁵⁵ I artikkelen ”Trading With the dragon” hevdes det at Apples profitt ikke lenger stammer fra produksjon, men fra innovasjon og design samt kontroll over markedsføring og kunderelasjoner.¹⁵⁶ Professor Kathleen M. Eisenhardt ved Stanford University har uttalt til webavisen MacNewsWorld at ansatte i Apples nå er mer ”tenkebier” enn ”arbeidsbier” og at stordriftsfordelene ved outsourcing er mye større enn om man gjør alt selv.¹⁵⁷

Markedsanalyseselskapet iSuppli hevder i en analyse i september 2007 at Gateway i 2006 outsourcet all produksjon av bærbare PCer. Taiwanske Arima Computer Cop. produserte 52,7 % av disse maskinene, mens Quanta Computer Inc. og Wistron Corp. var andre store taiwanske leverandører til Gateway, som da var amerikansk.¹⁵⁸

Det er ikke bare de amerikanske merkevareleverandørene som har valgt å lisensiere ut eller flytte sin egen produksjonsvirksomhet til anlegg i Kina. Ifølge artikkelen ”How to revive a fading brand” hadde det taiwanske selskapet Acer i 2000 så store økonomiske problemer at man valgte å avvikle selve produksjonen av PCer. Acers konsernsjef J.T. Wang skal ha uttalt at selskapets strategi har vært å utvikle seg til et globalt markedsførings- og serviceselskap. Målet har vært å skape en lønnsom og langsiktig ”Channel Business Modell”, som innebærer samarbeid med førsteklasses PC-produsenter og partnere. Acer solgte ut computerproduksjonen til taiwanske Wistron og leier isteden inn taiwanske kontraktører som Wistron, Quanta Computer Inc. og Compal Electronics til å levere Acer merkede maskiner fra produksjonsanlegg i Kina og direkte til distributører.¹⁵⁹ Acer har dermed bidratt til å øke konsentrasjonen av internasjonal PC-produksjon i Kina og dessuten til å øke de amerikanske handelsunderskuddene. Som tidligere nevnt hadde det taiwanske merket oppnådd en markedsandel på over 5 % i USA i 2006.

¹⁵⁵ AppleInsider 2006, ”Apple MacBook makers lead ODM chip spending in 2006”.

¹⁵⁶ Asia Times Online 2006, ”Trading With The Dragon, Part 1”.

¹⁵⁷ MacNewsWorld 2007, ”Why Apple Keeps Bobbing to the Top”.

¹⁵⁸ iSuppli 2007, ”Acer/Gateway Merger to Spur Consolidation of ODM Providers”.

¹⁵⁹ Time Asia 2005, ”How to revive a fading brand”.

Japanske Toshiba har også i økende grad satset på offshoring og outsourcing. I 2003 annonserte selskapet at PC-virksomheten etter rekordmessige tap i første kvartal måtte omstruktureres for å skjerpe kjernekompetansen og gjenopprette kostnadsmessig konkurransekraft. Datamaskinene skulle i større grad standardiseres og produksjonen ekspanderes i anleggene på Filippinene og i Kina. Produktutvikling, fremstilling av ny produksjonsteknologi og prototyper skulle fortsatt foregå i Japan. Dette innebar at ordrene til amerikanske og tyske produksjonsenheter gradvis skulle overføres til de filippinske og kinesiske fabrikkene. Produktene skulle leveres direkte fra disse anleggene til kunder i USA og Europa. Dessuten skulle andelen outsourcing i forhold til den samlede produksjon økes fra 20 % til 30 % i løpet av 2003.¹⁶⁰ I 2004 informerte Toshiba om at selskapet hadde bestilt 3,5 millioner maskiner fra kontraktprodusenter og kunngjorde samtidig at andelen outsourcing skulle økes til 60 %.¹⁶¹ I 2005 valgte konsernet dessuten å flytte PC-produksjonen fra Filippinene til Kina.¹⁶² Disse organisatoriske endringer i det japanske selskapet har både skjedd raskt og generert økt import fra Kina til USA. Som tidligere nevnt hadde Toshiba en andel på 5,3 % i det amerikanske PC-markedet i 2006.

Ifølge analyseselskapet EMSNow har også kinesiske Lenovo leid inn taiwanske kontraktører til å produsere sine datamaskiner. EMS hevder at Lenovo i 2006 inngikk en avtale med taiwanske Compal om produksjon av bærbare PCer.¹⁶³ Da PC-divisjonen til IBM ble kjøpt av Lenovo, var Quanta Computer Inc., Wistron og koreanske LG allerede lisensprodusenter for den amerikanske merkevareleverandøren.¹⁶⁴ Muligens har Lenovo med oppkjøpet av varemerket IBM og outsourcing av PC-produksjonen forsøkt å unngå at bedriften selv havner opp som en kontraktprodusent.¹⁶⁵ Uansett har denne produksjonskonsentrasjon i Kina hatt betydning for USAs importutgifter.

Avtalene mellom de internasjonale merkevareleverandørene og kontraktprodusentene er svært hemmelige og legger sterke føringer på konfidensialitet hos partene. Ifølge artikkelen ”Trading with the Dragon” arbeider taiwanske kontraktprodusenter hovedsakelig etter to produksjonsmodeller. Den første formen, som HP og Apple benytter, innebærer ordre av komplette produktpakker som kan leveres direkte til kunder eller distributører. Dette betyr at disse merkevareleverandørene faktisk outsourcer 100 % av produksjonsprosessen. HP

¹⁶⁰ Toshiba 2003, *Toshiba announces major renovation of personal computer business*, pressemelding 16. september 2003.

¹⁶¹ Toshiba 2004, *Presentation for FY2004 Q1, Q and A session*, webdokument.

¹⁶² Laptical 2005, “Toshiba notebooks to Hangzhou?”.

¹⁶³ EMSNow 2006, “Compal obtains orders from NEC and Lenovo”.

¹⁶⁴ Tux Mobil 2007, *Laptop and Notebook Manufacturer - OEM/ODM Relation Matrix*, webdokument.

¹⁶⁵ Asia Times Online 2006. “Trading With The Dragon, Part 1”.

samarbeider imidlertid nært med leverandøren Hon Hai, som har etablert egne lagre i Europa og USA nær HPs kontorer, hvor den endelige konfigurasjonen av maskinene skjer under nært oppsyn av HP-ansatte.¹⁶⁶

Den andre produksjonsmodellen er fremstilling av såkalte ”barbente” enheter. Produksjonen inkluderer vanligvis hovedkort, lokk/skall, kabler og tilkoblingsenheter, men ikke mikroprosessor, skjerm, tastatur, harddisk, optisk driver, minnebrikke eller batteri. Disse halvfabrikkerte maskinene blir levert til PC-merkeleverandører som Dell for endelig konfigurasjon og distribusjon til kunder. Nå kjøpes imidlertid mer enn to tredjedeler av alle computere som komplette produktpakker. For å beholde en viss kontroll har de internasjonale merkevareleverandørene fortsatt med å håndtere innkjøp av komponentene som kontraktørene bruker i produksjonsprosessen.¹⁶⁷

I artikkelen ”The Laptop Trail” hevdes det at taiwanske konsern produserte hele 80 % av verdens PCer i 2005. Quanta er i dag verdens største produsent av bærbar PCer og tilvirker ca. en fjerdedel av verdens samlede volum – kjent under merkenavn som HP og Dell.¹⁶⁸ Ifølge forskningsinstituttet THT Business Research som har spesialisert seg på outsourcing i elektronikkindustrien, leverte Quanta over 20 millioner bærbar PCer i 2006, etterfulgt av Compal (14 millioner) og Wistron (10 millioner).¹⁶⁹ Nå skal vi se nærmere på disse selskapenes forflytting av produksjonsvirksomhet fra Taiwan til Kina. Dessuten er det ikke bare taiwanske kontraktprodusenter som har gjort en slik geografisk omplussing.

5.5 Kontraktprodusentenes forflytting til Kina

Quanta Computers Inc. ble etablert i Taiwan i 1988, men startet med produksjon i Kina i 2001. Quanta var i 2005 Kinas nest største eksportør etter Foxconn. Foxconn er også taiwansk eid og er i dag verdens ledende elektronikkprodusent. Sistnevnte fremstiller blant annet Apples iPod og MacMini samt alle tre av Microsofts Xbox360, Sonys Playstation og Nintendos Wii.¹⁷⁰ Som tidligere nevnt er andre store taiwanske kontraktører Compal Electronics Inc., Inventec Corp, Hon Hai Precision Industry Co. og Wistron Corp. I 2005 var det forventet at 85 % av produksjonen til de taiwanske kontraktørene foregikk i Kina. Tilsvarende nivå var

¹⁶⁶ Asia Times Online 2006, ”Trading With The Dragon, Part 1”.

¹⁶⁷ Asia Times Online 2006, ”Trading With The Dragon, Part 1”.

¹⁶⁸ The Wall Street Journal Online 2005, ”The laptop trail”.

¹⁶⁹ THT Research 2007, *Top ODM shippers 2006*, webdokument.

¹⁷⁰ The Sydney Morning Herald 2007, ”Cheap as Chips from China”.

4 % i 2001.¹⁷¹ Denne transformasjon har altså skjedd svært raskt. Som vi så tidligere i dette kapittelet er det også etter 2000 at USAs handelsunderskudd med Kina har eskalert. Både juridiske og kostnadmessige aspekter har drevet fram den geografiske forflyttingen.

I 2001 lettet taiwanske myndigheter på DUI-restriksjoner i Kina. Dette skal ha ført til at tusenvis av kontraktprodusenter flyttet over grensen for å dra fordel av lavere kostnader enn i hjemlandet. Man kan anta at lønnskostnadene i Kina er en tiendedel av hva de er i Taiwan, mens eiendom og produksjonsutstyr koster ca. en tredjedel. Ifølge Tony Tseng som er analytiker for Merrill Lynch, er det 20–30 USD billigere å produsere en PC i Kina enn i Taiwan.¹⁷²

Ettersom den økte fremstillingen av PCer og annet elektronisk utstyr i Kina i stor grad kontrolleres av taiwanske selskaper, kan man diskutere om mye av USAs handelsunderskudd med Kina indirekte er et økt handelsunderskudd med Taiwan. Disse kontraktørene har jo hovedkontorene sine i Taiwan, og det er der de strategiske beslutninger fattes og profitallokering kontrolleres.

Det finnes også lisenstilvirkere i Kina med røtter i USA. Flextronics som ble etablert i Silicon Valley i 1969, er en stor internasjonal elektronikkprodusent. Casio, Dell, Ericsson, HP, Microsoft, Motorola og Sony Ericsson er blant selskapets kunder. Flextronic var den første amerikanske kontraktøren til å etablere produksjon utenlands da bedriften investerte i en fabrikk i Singapore i 1981. Selskapet flyttet hovedkontoret til Singapore i 1994 og la ned sitt produksjonsanlegg i USA i 1996.¹⁷³ I dag er Flextronics største fabrikk lokalisert i Doumen i Kina. Dette anlegget sysselsetter alene 27 000 av selskapets 100 000 ansatte.¹⁷⁴

Solectron er en annen stor kontraktør som ble etablert i USA i 1977. Selskapet leverer blant annet maskinvare til Dell, IBM, HP og Sun.¹⁷⁵ Solectron ble i 2007 kjøpt av Flextronics. På dette tidspunkt hadde Solectron ni produksjonsanlegg i Kina.¹⁷⁷ Utviklingen i disse to selskapene viser at også de amerikanske kontraktørene har foretatt organisasjonsendringer i produksjonen som har bidratt til å øke USAs import fra Kina.

¹⁷¹ The Sydney Morning Herald 2007. "Cheap as Chips from China".

¹⁷² Asia Times Online 2006. "Trading With The Dragon, Part 1".

¹⁷³ Flextronics 2009, *Backgrounder*, webdokument.

¹⁷⁴ Pcbcafe.com 2007. "Flextronics: Developing in Emerging Markets (India and Ukraine)".

¹⁷⁵ Cnetnews.com 2002, "Who Really makes PCs?".

¹⁷⁷ Solectron 2007, *Solectron Expands Shanghai, China Product Development Center*, pressemelding 22 mai.

5.6 Seagates og Intels etablering i Kina

Ifølge artikkelen ”Cheap as chips from China” er det ikke bare sammenstillingen av maskinvare som i økende grad foregår i Asia, men også produksjonen av komponenter.¹⁷⁸

Seagate Technology Inc. ble etablert i USA i 1979 og er i dag en verdensledende leverandør av harddiskdrivere til selskaper som Dell, HP, IBM og Sun Microsystems.¹⁷⁹ Seagate etablerte seg i Kina i 1995 med en fabrikk i Wuxi. Dette anlegget ble vesentlig utvidet i 2002 og er i dag selskapets største tilvirkningsenhet. Seagate fremholder på sine websider at fabrikken i Wuxi har utviklet seg til den største eksportbedriften i Jiangsu-provinsen. I 2005 ble ytterligere en stor fabrikk etablert i Suzhou.¹⁸⁰ Tidligere hadde Seagate også satset ekspansivt i land som Singapore, Thailand og Malaysia. Arbeidstokken i Singapore hadde imidlertid blitt redusert fra 22 000 på slutten av 1990-tallet til 8500 i 2005. I Thailand ble 2900 personer sagt opp i 2000, og en fabrikk i Malaysia ble lagt ned samme år.¹⁸¹ Dette tyder på at produksjonsvirksomhet har blitt overført fra østasiatiske land til Kina. Seagates hovedkontor for Asia ligger imidlertid fortsatt i Singapore. Ifølge avisen The Sydney Morning Herald skal Seagates Asia-sjef James Chirico i 2005 ha uttalt at selskapet skulle ansette 1500 personer med høy teknisk utdanning i Singapore. Dermed skulle øystaten fortsatt ha en viktig rolle i fremstillingen av produktene. Masseproduksjonen av harddiskene skulle imidlertid foregå i Kina. Ifølge artikkelen har det vært en omfattende trend at bedrifter har flyttet produksjonsvirksomhet fra Singapore til Kina og andre land med lavere lønninger.¹⁸² En slik forflytting har i så fall påvirket USAs HB med Kina hvis noen av disse produktene har blitt eksportert til amerikanske kunder.

Intel er som tidligere nevnt et stort amerikansk MNS og en ledende leverandør av mikroprosessorer og minnebrikker til datamaskiner og servere. I henhold til IT-avisen.no kunngjorde Intel i 1996 at det skulle flytte halvparten av minnebrikkeproduksjonen til en fabrikk i Kina i løpet av to år.¹⁸³ Siden dette har selskapet etablert ytterligere to produksjonsanlegg i Shanghai og to i Chengdu, Sichuan. Intel produserer nå samtlige typer av minnebrikker og mikroprosesser i Kina. I 2005 ble Intel Asia Pacific Research and Development Ltd etablert i Shanghai. I denne avdelingen skulle det ansettes tusen personer i løpet av ett år. Dette skulle bli et såkalt ”full-scale” forskningslaboratorium med fokus på

¹⁷⁸ The Sydney Morning Herald 2007, ”Cheap as Chips from China”.

¹⁷⁹ Seagate Technology 2007, *Seagate Business Overview*, webdokument.

¹⁸⁰ Seagate Technology 2007, *Working for Seagate in China*, webdokument.

¹⁸¹ The New York Times 2000. ”Company news: Seagate will lay off 2900 workers in Thailand”; zdnet.com 2000, ”Seagate to layoff 6000 people”.

¹⁸² The Sydney Morning Herald 2005. ”Seagate to hire 1500 in Singapore”.

¹⁸³ ITavisen 1996, ”Intel bygger fabrikker”.

produktutvikling og innovasjon i alle de største produkt- og teknologigruppene hvor Intel er virksom. I den samme forskningsparken har også det internasjonale hovedkontoret for Intel's Channel Platform Group blitt etablert. Dette er første gang bedriften har lokalisert hovedkontoret til en av divisjonene utenfor USA.¹⁸⁴ Ifølge en pressemelding i 2005 skal selskapet ha investert 1,3 milliarder USD i Kina siden 1994. FoU har vært en viktig del av denne satsningen, helt siden det første programvarelaboratoriet ble etablert i 1994. Ifølge Intels Asia sjef, Boon Loock Yea er Kina i ferd med å utvikle seg fra en produksjonsbasert økonomi til en bredere og mer diversifisert økonomi som inkluderer utdanning og forskning i verdensklasse.¹⁸⁵

Både Seagate Technology og Intel har altså valgt en strategi i Kina med offshoring fremfor outsourcing ettersom selskapene helt eller delvis eier produksjonsenhetene selv. I 2003 skal Intels toppsjef Craig Barrett ha uttalt at Intel tjente 70 % av sine inntekter utenfor USA og at 40 % av selskapets ansatte var lokalisert utenlands.¹⁸⁶ Det er lite sannsynlig at disse utenlandsinntektene har blitt inkludert i USAs handelsbalanseregning hvis innbetalingene ikke har vært et resultat av varestrømmer ut fra USA eller tjenester levert av amerikanske statsborgere til utenlandske kunder. Ettersom både Seagate og Intel fortsatt har produksjonsvirksomhet i USA, er det derimot uvisst hvorvidt ekspansjonen i Kina har bidratt til økte amerikanske importutgifter. Det er imidlertid sannsynlig at selskapenes økte utenlandsproduksjon har ført til at de amerikanske eksportinntektene har vært lavere enn om en større andel av ordrene i det internasjonale markedet hadde blitt betjent fra produksjonsanlegg eller servicekontorer i USA. For å belyse denne direkte og indirekte innvirkning på HB ytterligere skal vi nå se nærmere på hvordan et stort MNS som IBM har ekspandert internasjonalt og samtidig bidratt til å øke det amerikanske handelsunderskuddet.

5.7 IBMs internasjonale ekspansjon og innvirkning på den amerikanske handelsbalansen

Intl. Business Machines (IBM) var i 2006 verdens største IKT-selskap og det 29. største MNS målt i omsetning.¹⁸⁷ Dette internasjonale konsernet har røtter i USA helt tilbake til slutten av 1800-tallet. I dag er IBM leverandør av maskinvare, programvare, IKT-service, IKT -

¹⁸⁴ Intel 2007, *Intel in your community*, webdokument.

¹⁸⁵ Intel 2005, *Intel expands Research And Development in China*, pressemelding 15. sept.

¹⁸⁶ CIO news 2003, "Intel, HP chiefs praise offshore outsourcing".

¹⁸⁷ CNN 2007, *Fortune Top 500 2006: Computers and Office Equipment*, webdokument.

finansiering, Forskning og Utvikling(FoU) samt chip-teknologi.¹⁸⁸ Ifølge IBMs årsrapport fra 2005 har selskapet utviklet en ledende posisjon i de globale markedene for servere og andre systemlagringsprodukter samt innenfor IKT-service og konsulentvirksomhet.¹⁸⁹ IBM har vært en pioner i utviklingen av personlige datamaskiner (PCer) og lanserte den første modellen i 1981, men mistet etter hvert lederskapet i dette segmentet til Compaq, HP og Dell.

I en pressemelding i 2004 spådde IKT-analyseselskapet Gartner at avtakende vekstrater og profittmarginer ville føre til konsolideringer blant verdens største PC-leverandører. Priskonkurransen hadde gradvis blitt mer intensifisert, og Gartner hevdet at denne trenden ville forsterkes ytterligere fordi u-land ville stå for 60 % av veksten i PC markedet fra 2006 til 2008. Blant de ti største PC-leverandørene på verdensbasis var det kun Dell som hadde hatt kontinuerlig lønnsom drift de siste årene. Derfor konkluderte Gartner med at det var sannsynlig at PC-divisjonene til IBM og HP kunne bli solgt ut fordi slik produksjonsvirksomhet i stor grad bidro til å redusere konsernens totale lønnsomhetsmarginer.¹⁹⁰

I november 2005 annonserte IBM og det kinesisk eide Lenovo at de to selskapene skulle inngå en historisk allianse. Lenovo skulle kjøpe PC-divisjonen til IBM, noe som innebar overtakelse av all produksjon av stasjonære og bærbare datamaskiner på verdensbasis. Dette ga Lenovo retten til å produsere maskiner med IBM-logo parallelt med at selskapet skulle bli IBMs foretrukne PC-leverandør. Det amerikanske selskapet skulle nemlig fortsette å tilby sine kunder totale IKT-løsninger inklusive maskinvare. IBM sikret seg på sin side førsteretten til å tilby finansiering og service/vedlikehold til alle kjøpere av IBM- og Lenovo-merkede computere. Ifølge ledelsen i IBM flyttet salget av PC-divisjonen selve produksjonsvirksomheten ut av bedriftsporteføljen og inn i et nettverk av allianser. Dette var nettverk som skulle utvide IBMs markedsadgang verden over og bidra til å bedre service for klientene.¹⁹¹ Den strategiske alliansen gjorde Lenovo til verdens tredje største PC-leverandør etter Dell og HP på det tidspunkt da avtalen ble inngått.¹⁹² Dessuten skulle det kinesiske selskapet dra fordel av IBMs sterke og verdensomspennende distribusjons- og salgsnettverk. At IBM var forpliktet til å tilby Lenovos PC-kunder både produktgaranti, service, leasing og

¹⁸⁸ IBM 2007, *Company Overview*, webdokument.

¹⁸⁹ IBM 2006, *Chairman letter, Annual Report 2005*, innledende sider.

¹⁹⁰ Gartner 2004, *Gartner Says 3 of Top 10 PC Vendors will exit the market by 2007*, pressemelding 29. nov.

¹⁹¹ IBM 2005, *IBM and Lenovo*, pressemelding 3. nov.

¹⁹² Lenovo 2006, *Company History*, webdokument.

andre finansieringsordninger i en femårsperiode, ble nemlig også ansett som en fordel fra kinesisk side.¹⁹³

Lenovo har røtter i Kina tilbake til 1984 da 11 kinesiske dataingeniører etablerte selskapet New Technology Developer Inc.(forløperen til Legend Group) med kapital fra det kinesiske vitenskapsakademiet. I 1989 ble Beijing Legend Computer Group Co. Etablert, og den første Legend PC-en ble lansert i 1990. Selskapet ble notert på Hong Kong-børsen i 1994. I 1996 ble Legend markedsleder i Kina for første gang, og i 1999 hadde selskapet utviklet seg til å bli den største PC-leverandøren i Asia/Stillehavsregionen.¹⁹⁴ I 2003 endret Legend merkevarenavnet til Lenovo.¹⁹⁵

Ifølge The Economist artikkelen ”IBM’s big Chinese deal”, er Lenovos kjøp av IBMs PC-divisjon et eksempel på hvordan store kinesiske selskaper ekspanderer aggressivt internasjonalt under ordre fra kinesiske myndigheter og p.g.a. sterkt press i hjemmemarkedet. Til tross for Lenovos gode forbindelser til kinesiske myndigheter, store offentlige kontrakter og lav beskatning har selskapet vært under sterkt press i Kina de senere år. Lenovos markedsandel i Kina sank nemlig fra 27 % til 23 % i 2004 . Dessuten har også lokale konkurrenter mottatt offentlige subsidier. Derfor har det utviklet seg en strukturell overkapasitet i det kinesiske markedet. I henhold til The Economist finnes det risiko for at Lenovo ved IBM-kjøpet har ekspandert ut fra svakhet, og ikke ut fra styrke, og at selskapet kan ha kjøpt lite innbringende eiendeler fra IBM. Riktignok er IBM et sterkt varemerke som Lenovo har rett til å bruke i fem år etter oppkjøpet, men PCer har utviklet seg i retning av standardiserte ”hverdagsvarer”. IBM, som oppfant den personlige computeren i 1981, er ikke lenger en teknologileder som Apple eller en kostnadsleder som Dell. Den virksomhet som Lenovo har kjøpt fra IBM, har kretset rundt et nullresultat i årevis. I henhold til The Economist er det dessuten lite sannsynlig at Lenovos ansatte kan tilføre PC-produksjonen bedre lederskap og strategi enn hva IBMs ansatte har kunnet. Andre kostnadsbesparelser eller mulighetene for innkjøpssynergi er også begrenset ettersom IBM allerede hadde etablert produksjon i Kina og andre lavkostland da PC-divisjonen ble solgt til Lenovo. Videre fremheves det at det er lite sannsynlig at Lenovo kan øke effektiviteten i IBMs virksomhet. Lenovos brutto driftmargin på 15 % i 2003 var lavere enn hos kinesiske rivaler og i IBM. The Economist spår dessuten at Lenovo kan gjøre ting verre. Kulturelle forskjeller mellom amerikanere og kinesere, store lønnsforskjeller og behov for tolker i møter kan gjøre det

¹⁹³ Lenovo 2007, *About Lenovo*, webdokument.

¹⁹⁴ Lenovo 2006, *Company History*, webdokument.

¹⁹⁵ Lenovo 2007, *About Lenovo*, webdokument.

vanskelig å drive effektivt. Lenovo kan ende opp som TCL, et kinesisk elektronikkelskap som inngikk en joint-venture med det franske selskapet Thomson. TCL endte opp med store økonomiske tap og et svekket varemerke.¹⁹⁶

På verdensbasis har Lenovo i dag seks produksjonssentre hvorav fem er lokalisert i Kina og ett i India. Videre har bedriften sju forskningssentre i Kina samt ett i USA og ett i Japan.¹⁹⁷ Altså er det ikke bare rene tilvirkningsfunksjoner som har blitt konsentrert i Kina. Som tidligere nevnt skal Lenovo i 2006 ha startet med outsourcing av PC-produksjon, men tilvirkningen foregår uansett på kinesisk mark. Samarbeidsavtalen mellom IBM og Lenovo har dermed bidratt til å øke konsentrasjonen av PC-produksjonen i Kina ytterligere og kan også ha generert en økning i USAs handelsunderskudd. På den annen side har IBM fått en vesentlig utøkt tilgang for sine finansierings- og service tjenester i Asia og Stillehavs-regionen. Alle disse tjenestene blir imidlertid ikke levert fra kontorer i USA. IBM har etablert globale servicesentre i både Kina og India. Disse kontorene leverer tjenester til kunder i både Asia, Europa og USA.¹⁹⁸ Som tidligere nevnt tilsier statistiske retningslinjer at tjenester som har blitt levert av utenlandske avdelinger, ikke skal regnes som amerikanske eksportinntekter. Det er derfor lite sannsynlig at IBMs tjenesteomsetning fra utenlandskontorer har blitt inkludert på inntektssiden i USAs handelsbalanseregning. Derimot kan deler av dette salget ha blitt regnet som en amerikanske importutgifter hvis servicen har blitt levert fra utenlandske avdelinger til klienter i USA.

I 2006 omsatte IBM Global Services for 46 milliarder dollar.¹⁹⁹ Over halvparten av de ansatte i denne avdelingen var da lokalisert i India hvor divisjonen sysselsatte ca. 43 000 personer.²⁰⁰ Det er derfor sannsynlig at store deler av IBMs tjenesteleveranser fra indiske kontorer de siste årene har blitt regnet som inntekter i Indias HB. I 2006 hadde IBM Global Services dessuten 9000 ansatte på sine internasjonale servicekontorer i Kina, og var i tillegg engasjert i til sammen ni joint-ventures og heleide datterselskaper der. I en pressemelding den 23. mars 2006 kunngjorde IBM at selskapet åpnet sitt tredje globale leveransesenter i Kina. Dette senteret skulle tilby IKT-tjenester på engelsk, japansk, mandarin og tysk til klienter i Japan, Europa og USA.²⁰¹ I 2006 flyttet konsernet dessuten sitt globale innkjøpskontor til

¹⁹⁶ The Economist 2004. "IBM's big Chinese deal".

¹⁹⁷ Lenovo 2007, *Beliggenhet*, webdokument.

¹⁹⁸ IBM 2006, *IBM opens global delivery center in Shanghai*, pressemelding 23. mars; IBM 2007, *Annual Report 2006*, Financial Statements.

¹⁹⁹ IBM 2007, *Annual Report 2006*, s. 5.

²⁰⁰ IBM 2006, *IBM Daksh News. IBM's Indian BPO Subsidiary Grows to 20 000 Staff*, webdokument.

²⁰¹ IBM 2006, *IBM opens global delivery center in Shanghai*, pressemelding 23. mars.

Kina.²⁰² Igjen er det lite sannsynlig at selskapets serviceinntekter i Kina har blitt kalkulert som eksportinntekter i den amerikanske handelsbalansen. At IBM har flyttet sitt globale innkjøpskontor til Kina indikerer også at selskapet i mindre grad enn tidligere handler varer og/eller tjenester fra USA. Dermed har selskapets internasjonale ekspansjon bidratt til å øke det amerikanske handelsunderskuddet.

At IBM har ekspandert produksjonen av både varer og tjenester utenlands har hatt en negativ innvirkning på den amerikanske HB, men ikke nødvendigvis fordi det importeres så mange flere IBM-merkede PC-er til USA enn tidligere. IBM hadde jo allerede lisensiert ut produksjon til aktører i Kina før salget av PC-divisjonen. Derimot innbærer den økte inntektsgenereringen fra enheter utenlands at selskapet eksporterer mindre fra USA enn hva det ville gjort hvis internasjonale markeder ble betjent fra kontorer på amerikansk mark.

Som tidligere nevnt har HB tradisjonelt vært en indikator på internasjonal konkurransekraft. Riktignok kan bokføringspraksisen med å kun eksportinntektsføre den omsetningen som stammer fra utførsel av varer fra USA eller fra tjenester levert av amerikanske statsborgere, gi et bilde av konkurransekraften til industrier på amerikansk mark. For IBM har kanskje amerikanske arbeidstakere vært mindre attraktive enn de utenlandske ettersom selskapet har valgt å gjøre så omfattende investeringer i arbeidsplasser utenfor USA. Likevel kan IBMs økte utenlandsomsetning ha hatt positiv innvirkning på amerikansk økonomi. Selskapet økte sin brutto profittmargin fra 36,7 % i 1998 til 41,9 % i 2006.²⁰³ En slik lønnsomhetsutvikling kan ha gjort arbeidsplasser som fortsatt er lokalisert i USA, tryggere. IBM er notert på en rekke børser i verden, men er fortsatt hovednotert i New York. Flere store amerikanske pensjonsfond har vesentlige eierandeler i IBM. Blant private aksjonærer er det ansatte i USA som har de største enkeltstående eierpostene.²⁰⁴ IBMs aksjekurs har utviklet seg fra ca. 53 USD i begynnelsen av 1998 til ca. 100 USD i slutten av 2006 (eksklusive utbytte).²⁰⁵ Dessuten gjorde selskapet en aksjesplitt på 2:1 i mai 1999, noe som innebar at hver enkelt eierandel ble omgjort til to aksjer.²⁰⁶ Dette betyr at IBMs aksjekurs i realiteten har blitt firedoblet fra 1998 til 2006. En slik positiv utvikling viser at selskapet har vært et attraktivt investeringsobjekt. Kursoppgangen har bidratt til å gi amerikanske aksjonærer økt kjøpekraft i og med at det årlige inflasjonsnivået i USA har ligget på under

²⁰² IBM 2007, *Annual Report 2006*. s. 5.

²⁰³ IBM 2001, *Annual Report 2000*. s. 53; IBM 2006, *Annual Report 2006*. s. 1.

²⁰⁴ Yahoo Finance 2007, *International Business Machines Corp. (IBM), Major holders*, webdokument.

²⁰⁵ Business Week Research Services 2007, *Companies, International Business Machines Cor*, webdokument.

²⁰⁶ Yahoo Finance 2007, *IBM Historical Prices*, webdokument.

5 % siden 1990-tallet.²⁰⁷ Realiserte aksjegevinster har også generert skatteinntekter til den amerikanske stat samt kommisjon til finansinstitusjoner som har formidlet kjøp og salg av eierandelene. I tillegg til IBMs positive kursutvikling har også nivået på selskapets utbyttebetalinger nesten tredoblet seg fra 1998 til 2006. I løpet av disse åtte årene har slikt oppgjør til aksjonærene skjedd fire ganger i året. I 1998 lå hver utbetaling på 0,10- 0,11 USD per aksje mens tilsvarende dividender lå på 0,20-0,30 USD i 2006.²⁰⁸ En kursoppgang har også hatt positiv effekt på selve driften og økonomistyringen i IBM. Ved eventuelle nyemitteringer (innhenting av ny kapital) har selskapet kunnet utstede færre nye aksjer enn hva som ville vært nødvendig ved en lavere kurs. Ved oppkjøp av selskaper hvor hele eller deler av oppgjøret har vært gjort med aksjer, har IBM kunnet betale med færre andeler enn hvis markedsprisen på aksjen var lavere. I årsrapportarkivet på Internett rapporterer IBM om 56 utvalgte oppkjøp av selskaper av en viss størrelse og/eller strategisk betydning bare fra 2002 til 2007. I tillegg har selskapet gjort en rekke mindre ervervelser.²⁰⁹

5.8 Dell og HPs utflagging av tjenesteproduksjon

Vi har sett at en stor andel av verdens samlede fremstilling av PCer, komponenter og ulike typer datautstyr har blitt flyttet til Kina siden 1990-tallet, og da særlig siden 2001 da Kina ble medlem av WTO. Dessuten har et stort MNS som IBM satset offensivt på tjenesteproduksjonen utenfor USA. Nå skal vi se om HP og Dell har gjort liknende investeringer. De to selskapene er så store leverandører i det amerikanske markedet at deres internasjonale produksjonsstrategier har hatt vesentlig betydning for hvordan USAs HB for IKT-produkter har utviklet seg.

Ifølge webavisen ITworld.com åpnet HP i 2004 sitt første heleide kundestøttesenter i Bangalore i India. Dette kontoret skulle levere tjenester via telefon til engelskspråklige forbrukere som hadde kjøpt HP produkter i USA. Senteret skulle også fungere som et minilaboratorium for utvikling av fremtidige serviceprodukter. To år tidligere, i 2002, hadde HP startet med å outsource telefon- og e-postbaserte servicefunksjoner til fem forskjellige bedrifter i India. Disse indiske partnerne betjente i 2004 ca. to tredjedeler av de engelskspråklige henvendelser fra HPs kunder i USA.²¹⁰ Slik service kan ha vært gratis for HPs kunder, men hvis leverandørene i India har fakturert HPs USA-kontorer for arbeidet, så

²⁰⁷ BEA 2006, *Comparing Price Measures – The CPI and the PCI Price Index*.

²⁰⁸ Yahoo Finance 2007, *IBM Historical Prices*, webdokument.

²⁰⁹ IBM 2007, *Selected Acquisitions*, webdokument.

²¹⁰ ITworld.com 2004. "HP sets up India Call center".

har transaksjonene sannsynligvis blitt registrert som eksportinntekter i den indiske HB og som importutgifter i den amerikanske HB (hvis transaksjonene i det hele tatt har blitt registrert av myndighetene). Dessuten har denne etablering av kundeservicefunksjoner i India bidratt til at det er færre ansatte på HPs kontorer i USA enn hva det ville vært hvis tjenestene ble levert derfra. I tillegg til at importutgifter har blitt generert via outsourcing av kundeservice har dessuten en vesentlig andel av selskapets omsetning skjedd fra enheter utenfor USA. I henhold til HPs årsrapport fra 2006 var over 60 % av selskapets inntekter generert utenlands.²¹¹ Igjen er det lite sannsynlig at disse inntektene har blitt inkludert på eksportsiden i den amerikanske HB. Likevel tyder denne typen omsetningsøkning på at selskapet har økt sin internasjonale konkurransekraft.

Når det gjelder Dell, hevder ITworld.com at konsernet åpnet sitt første globale kundeservicesenter i Bangalore i 2001. Dette kontoret hadde som hovedoppgave å betjene amerikanske kunder. Det har også blitt etablert et produktgruppeteam i Bangalore, det arbeider med utvikling og testing av servere og andre lagringsprodukter samt programvareutvikling for intern informasjonshåndtering. I 2002 åpnet Dell sitt andre tjenestekontor i India i Hyderabad. I 2004 annonserte selskapet at det tredje kundesenteret skulle åpnes i Chandigarh. Sistnevnte skulle levere teknisk støtte til både privat- og bedriftskunder i USA. På sikt skulle avdelingen også starte med salgsoppgaver.²¹² I likhet med HP har Dells etablering av tjenesteproduksjon i India virket inn på importutgiftene i USA, i den grad de indiske kontorene har fakturert Dell i USA for arbeidet med å betjene amerikanske kunder.

Gartner-analytikerne James M. Popkin og Partha Iyengar bruker i boken *IT and the East* betegnelsen ”Chindia-strategi” på IKT-selskapenes kombinerte satsning i Kina og India. Popkin og Iyengar hevder at begge disse landene i dag produserer verdens beste computer- og elektroingeniører og at landene derfor ikke lenger bare er flommende kilder til billig arbeidskraft. India har ikke bare lokket til seg serviceoppdrag p.g.a. lav pris på arbeidskraft, men også p.g.a. arbeidskraftens kunnskap og kapasitet. Dessuten har både Kina og India store markeder med raskt voksende etterspørsel etter teknologiprodukter.²¹³

HPs og Dells opprettelse av tjenesteproduksjon i India har skjedd relativt raskt, og det meste av etableringene har foregått etter 2001. Dessuten har disse bedriftene overført relativt store andeler av servicetilbudet for amerikanske kunder til India. Apple har imidlertid valgt å

²¹¹ HP 2007, *Annual Report 2006*, s. 19.

²¹² ITworld.com 2004, ”Dell opens another call center in India”.

²¹³ Popkin James M. og Partha Iyengar 2007, *IT and the east*, s 3–4.

fortsette med å levere alle kundetjenester fra kontorer i USA. I mars 2006 annonserte selskapet riktignok at det skulle etablere et servicesenter i Bangalore, men tre måneder senere ble planen avblåst uten noen offentlig begrunnelse. I henhold til webavisen ZDNet.com har Apples kundestøtte tidligere fått høyere rangering enn konkurrenter som HP, Dell og Gateway.²¹⁴ Derfor kan selskapet ha fryktet at det skulle miste et viktig konkurransefortrinn dersom tjenesteleveransene ble flyttet fra amerikanske til indiske kontorer. Ifølge ITWorld.com skal Dell ha mottatt klager fra noen av sine bedriftskunder på den tekniske servicen fra India, og i en periode stanset man overføringen av henvendelser dit.²¹⁵

5.9 Økt konsentrasjon av flere industrier i Asia

Etter den foregående analysen av hvordan MNSer i IKT-næringen har bidratt til økt produksjonskonsentrasjon i Asia og tiltakende importutgifter for USA, er det logisk å undersøke om det har foregått liknende utvikling i andre bransjer.

I gjennomgangen av hvilke produktgrupper som bidro mest til de økte handelsunderskuddene mellom USA og Kina (tabell 5.1.2) så vi at i tillegg til ulike typer IKT-produkter var kategoriene klokker/skrivemaskiner/husholdningsartikler samt leker/skyteutstyr/sportsartikler/sykler andre viktige nettoimportgeneratorer. I motsetning til IKT-produkter leveres ikke slike forbruksvarer med samme omfang av serviceavtaler. Produksjonsforflytting til Asia vil derfor ha en mer ensidig og direkte effekt på utgiftsiden i USAs varehandelsbalanse. Derimot kan også disse selskapene ha økt OVUD, som ikke inkluderes i beregningene av amerikanske eksportinntekter.

Timex er opprinnelig et amerikansk klokkemerke med røtter i USA tilbake til 1800-tallet. I dag eies selskapet av norske Fred Olsen & Co, men det største markedet av sluttbrukere er fortsatt i USA. Ifølge selskapets egne websider var Timex den eneste amerikanske leverandøren som klarte å forsvare sin posisjon da digital teknologi og billigklokker fra Asia ble lansert på 1970-tallet. Merket opprettholdt sin status som verdens mest solgte sportsur gjennom hele 1990-tallet.²¹⁷ Ifølge det web-baserte forumet China Economic Review har imidlertid Timex mindre forankring i USA enn tidligere. Mesteparten av urene blir nå produsert i Filippinene og det skipes ukentlig 97 000 stk. til USA.²¹⁸ Dermed har selskapet foreløpig ikke bidratt så mye til økt produksjonskonsentrasjon i Kina, men

²¹⁴ ZDNet.com 2006, ”Apple hangs up India call center”.

²¹⁵ ITworld.com 2004, ”Dell opens another call center in India”.

²¹⁷ Timex 2007. *The Company*, webdokument.

²¹⁸ China Economic Review 2007, ”Air cargo capacity being used by China”.

omfanget av produksjonen i Filippinene og importen til det amerikanske markedet har bidratt til å øke USAs handelsunderskudd.

Matell er i dag verdens største leketøysleverandør og distribuerer merker som Fisher Price, Barbie, My Scene, Hot Wheel, Scrabble, Othello samt en rekke Barney- og Disney-produkter. Selskapet ble etablert i USA i 1945, hvor moderselskapet fortsatt er lokalisert. Bedriften har også sin hovednotering på børsen i New York.²¹⁹ Ifølge The Economist-artikkelen "Plenty of blame to go around" produserer Matell i Kina i 2007 over to tredjedeler av selskapets samlede årlige omsetningsvolum på ca. 800 millioner leker. Omtrent halvparten av disse varene tilvirkes i egneide fabrikker mens resterende produksjon skjer hos kontraktører.²²⁰ Leketøysleverandøren har dermed bidratt til å øke både produksjonskonsentrasjonen i Kina og veksten i de amerikanske nettoimportutgiftene.

Sportsmerkeleverandøren Nike har røtter i USA tilbake til 1964. I dag er konsernet en ledende leverandør av både joggesko og sportsbekledning og selger merker som Converse, Hurley og Cole Haan i tillegg til Nike. Selskapet er børsnotert i New York, men har også lange tradisjoner for tilknytning til Asia. En av gründerne, Phil Knight startet med import av joggesko fra Japan i 1964. Nike Asia Pacific ble etablert i 1977 da bedriften startet med å selge sko i verdensdelen, samtidig som kontraktprodusenter i Taiwan og Korea ble engasjert. Fra 1997 har Kina både vært et viktig marked og en sentral produksjonskilde. I henhold til selskapets websider ansetter Nike på verdensbasis i dag ca. 29 000 personer mens 650 000 er sysselsatt hos lisensprodusenter tilknyttet selskapet. Ca. 550 000 av de ansatte hos kontraktprodusentene er lokalisert i Asia. 252 kontraktprodusenter er engasjert i Nord-Asia mens 283 er beskjeftiget i Sør-Asia.²²¹ Nike har altså bidratt til økt produksjonskonsentrasjon i Kina og Asia for øvrig og generert tiltakende import til USA. I likhet IKT-bransjen produserer store kinesiske kontraktprodusenter av sportsartikler for flere konkurrerende merkeleverandører. Pou Chen Corp. er for eksempel en stor kinesisk kontraktør med 150 000 ansatte og tilvirker sko for både Nike, Adidas, Reebok, Clarks og New Balance. Ifølge en undersøkelse utført av organisasjonen China Labor Watch ble et par Nike Jordan Type 15 sko solgt for 130 USD i USA i 2002, mens en kinesisk arbeider fikk betalt ca. 1.5 USD for å lage dem.²²²

Huffy Corporation var opprinnelig en stor amerikansk leverandør av sykler, scootere og lekeapparater. Selskapet ble etablert i Ohio i 1892. På sine websider hevder Huffy

²¹⁹ Mattel 2007, *Mattel history*, webside.

²²⁰ The Economist 2007, "Plenty of blame to go around".

²²¹ Nike 2007, *Company Overview, The Facts*, webdokument.

²²² China Labor Watch 2002, *Nike, Adidas, Reebok and New Balance Made in China*.

at det er det mest kjente og omsatte sykkelmerket i USA.²²³ Syklene selges blant annet hos den amerikanske varehuskjeden Wal-Mart og har dermed en sentral posisjon i massemarkedet. Ifølge AFL-CIO som er en paraplyorganisasjon for 55 amerikanske og internasjonale fagforeninger, la Huffy først ned den ene av tre fabrikker i USA i 1998 og de resterende to i 1999 p.g.a økt press på innkjøpspriser fra storkunden Wal-Mart.²²⁴ Huffy inngikk avtaler med kontraktprodusenter i Mexico og Kina. I 2001 ble avtalene med leverandørene i Mexico avsluttet, og all produksjonsvirksomhet ble konsentrert i Kina.²²⁵ Nå har riktignok kinesiske leverandører kjøpt majoritetsandelen av aksjene i selskapet, men produksjonskonsentrasjonen i Kina har bidratt til økt amerikansk nettoimport.

Eksemplene fra Timex, Matell, Nike og Huffy viser at det i tillegg til IKT-næringen er flere andre store amerikanske sluttleverandører som har etablert produksjon i Kina og andre asiatiske land. Disse etableringene har skjedd via DUI i egne fabrikker og/eller via outsourcing. I kapittel to så vi også at innenfor tekstilindustrien har USAs største klesleverandør, Gap Inc. lokalisert 20 % av produksjonen i Kina. Vi har altså sett mange eksempler på at økt utenlandsproduksjon i vesentlig grad har bidratt til å øke USAs importutgifter. Nå skal vi imidlertid se nærmere på bedriftenes utenlandsomsetning (OVUD) i forhold til handelsunderskuddene. Som vi husker inkluderes ikke OVUD i beregningene av HB.

5.10 Amerikanske MNSers omsetning utenlands

Som tidligere nevnt var 24 amerikanske MNSer blant verdens 100 ikke-finansielle MNSer i 2006. BEA har publisert beregninger av inntektene til amerikanske MNSer i utlandet og utenlandske MNSers inntekter i USA.²²⁶ I tabellen nedenfor ser vi at utenlandske datterselskaper som er kontrollert av moderselskaper i USA, har omsatt vesentlig mer enn hva datterselskaper tilknyttet utenlandske moderselskaper har omsatt i det amerikanske markedet. Hvis man beregner differansen mellom disse to parametere kommer man fram til hva jeg har kalt for ”internasjonal HB”. Betegnelsen ”internasjonal” benyttes fordi det altså ikke er en forutsetning at varene og tjenestene har passert over den amerikanske landegrensen eller at serviceleveransen har skjedd fra en amerikansk statsborger til en utlending. Dette er dermed

²²³ Huffy Corporation 2007, *Company history*, webdokument.

²²⁴ Dayton Business Journal 1999. “Huffy to stop making bicycles in U.S., closing two facilities”.

²²⁵ BBCNews 2005. ”Chinese to buy US bike firm Huffy”.

²²⁶ BEA 2008, *International Economic Accounts, Supplemental Estimates*, Tabell 1 Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 1982–2006.

en sammenlikning av hva amerikanske datterselskaper har omsatt for utenlands i forhold til hva utenlandske selskaper har solgt i USA.

Tabell 5.10.1 USAs Internasjonale handelsbalanse 1998 – 2006

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
a. Amerikanske MNSers omsetning via utenlandske datterselskaper	2 370,0	2 611,8	2 905,5	2 945,9	2 945,7	3 319,5	3 841,4	4 224,7
b. Utenlandske MNSers omsetning via datterselskaper i USA	1 875,5	2 044,4	2 334,7	2 327,1	2 216,5	2 323,2	2 526,3	2 755,9
c. USAs internasjonale HB (a-b)	494,5	567,4	570,8	618,8	729,2	996,3	1 315,1	1 468,7
d. USAs tradisjonelle HB	-166,1	-265,1	-379,8	-365,1	-4237,3	-496,9	-612,1	-714,4

Kilde: a-b: BEA 2008, *International Economic Accounts; Supplemental Estimates; Ownership based framework of the U.S. Current Account, 1982 – 2005*, tabell 1 (appendiks 5).

d: USCB 2008, *Historical Series; U.S. International Trade In Goods and Services; Annual totals, 1960 – present* (appendiks 1).

Av tabell 5.10 ser vi at USAs såkalte internasjonale HB har hatt en svært positiv utvikling fra 2000 til 2004. For perspektiv ser vi i rubrikk (d) den tradisjonelle HB-beregningen. Vi ser at det “internasjonale” overskuddet (c) samtlige år har vært mye større enn det nasjonale handelsunderskuddet (d). Vi får altså et mer positivt bilde av konkurransekraften til amerikanske MNSer ved å studere den internasjonale HB. På den annen side er ikke disse datterselskapene nødvendigvis 100 % eid av amerikanske moderselskaper, noe som igjen betyr at de ikke vil kontrollere hele omsetningen. Derfor har amerikanske myndigheter også beregnet hvilket nettobeløp av omsetningen som har blitt overført fra datterselskapene til moderselskapene. I tabellen nedenfor ser vi de beløp som har blitt ført fra utenlandske datterselskaper til moderselskaper i USA kontra utbetalingene fra amerikanske datterselskaper til utenlandske moderselskaper.

**Tabell 5.10.2 Netto utbetalinger fra datterselskaper til moderselskaper
1998 – 2006**

Verdi: 1000 USD	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
a. Netto utbetaling av fra utenlandske datterselskaper til moderselskaper i USA	104,0	131,6	151,8	128,7	145,6	186,4	239,0	269,3
b. Netto utbetalinger fra amerikanske datterselskaper til utenlandske moderselskaper	38,4	53,4	56,9	12,8	43,2	73,8	99,6	116,8
c. MNS betalingsbalanse	65,5	78,2	94,9	115,9	102,3	112,7	139,4	152,5

Kilde: : BEA 2008, *International Ecomic Accounts; Supplemental Estimates; Ownership based framework of the U.S. Current Account, 1982 – 2005*, tabell 1 (appendiks 5).

I tabell 5.10.2 ser vi også en svært positiv innbetalingsutvikling for amerikanske moderselskaper fra 1998 til 2005. Samtlige år har amerikanske moderselskaper netto mottatt mellom 4 og 6 % av utenlandske datterselskapers brutto omsetning. Dessuten ser vi at amerikanske moderselskaper har mottatt langt mer fra utenlandske datterselskaper enn hva som har blitt ført fra amerikanske datterselskaper til utenlandske moderselskaper. For amerikanske bedrifter ser altså betalingsutviklingen relativt positiv ut, men dette betyr ikke at utviklingen har vært den samme for forbrukerne, som har tatt opp lån for å finansiere forbruket sitt. Privatpersoners økonomiske problemer vil imidlertid ramme etterspørselen til både amerikanske og utenlandske leverandører lokalisert i USA.

5.11 Utenlandske MNSers innvirkning på Kinas handelsbalanse

I UNCTADS *World Investment Report* (2002) ble Kina karakterisert som en vinner på bakgrunn av landets tidobling av eksportinntektene fra 1985 til 2000. I løpet av disse 15 årene endret også strukturen på Kinas internasjonale handel seg. I 1985 representerte primærvarer og produkter basert på lokale råvarer 49 % av landets utenlandsomsetning. Tilsvarende part var redusert til 12 % i 2000. I 2002 hadde andelen tilvirkede produkter som ikke var basert på lokale innsatsvarer, økt til 87 %. Avanserte teknologiprodukter utgjorde ca. en fjerdedel av denne produksjonen. Det var imidlertid utenlandske selskaper som i stor grad kontrollerte de nye eksportnæringene. Disse aktørene sto i 2000 for 89 % av eksporten av avanserte teknologiprodukter, 91 % av elektronikk, 85 % av datamaskiner og 96 % av mobiltelefoner.

De lokale kinesiske bedriftene dominerte i produksjonen av såkalte lavteknologiprodukter, særlig leker, reisekofferter, bomull og stoffer.²²⁷

Det kinesiske handelsdepartementet har publisert beregninger over de utenlandskeide MNSers akkumulerte andel av Kinas eksport og import. Som vi ser i tabellen nedenfor står disse aktørene i dag for over 50 % av utenrikshandelen. Dette er ved første øyekast svært mye, men tatt i betraktning at kinesisk økonomi var mer eller mindre lukket fram til slutten av 1970-tallet og at Kinas utenrikshandel har eskalert de siste årene, har også kinesiske bedrifter hatt en relativt høy internasjonal omsetningsvekst.

Tabell 5.11.1 Utenlandskeide MNSers andel av Kinas eksport og import 1986–2006

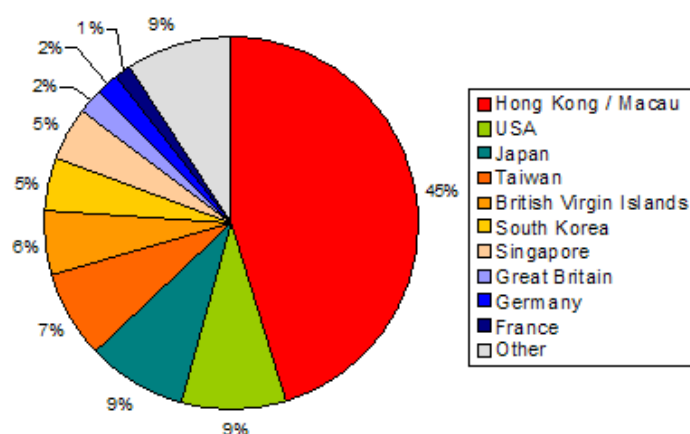
År	Utenlandskeide MNSers eksport		Utenlandskeide MNSers import	
	Milliarder USD	i % av Kinas eksport	Milliarder USD	i % av Kinas import
1986	0,6	1,90 %	2,4	5,60 %
1990	7,8	12,60 %	12,3	23,10 %
1995	46,9	31,50 %	62,9	47,70 %
2000	119,4	47,90 %	117,2	52,10 %
2005	442,2	58,30 %	387,5	58,70 %
2006	563,8	58,20 %	472,6	59,70 %

Kilde: Chinese Ministry of Commerce 2007, *Exports and Imports by Foreign Invested Enterprises*.

Med tanke på de økte amerikanske handelsunderskuddene er det interessant å diskutere hvor mye amerikanskeide datterselskaper har generert av de kinesiske eksportinntektene. I avsnitt 5.3 så vi at amerikanske DUI i Kina doblet seg fra 2002 til 2006, men at disse beløpene i perioden bare representerte ca. 1 % av USAs samlede årlige DUI. I figuren på neste side ser vi at USA bare har stått for ca. 9 % av de akkumulerte DUI i Kina fra 1990 til 2004. Dermed er det nok ikke amerikanske MNSer som først og fremst har direkte eierskap over landets eksportinntekter. På den annen side har de påvirket etterspørselen i Kina gjennom at de har outsourcet produksjon til kinesiske aktører.

²²⁷ UNCTAD 2002, *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, s. 162-163.

Figur 5.11.1 Akkumulerte DUI i Kina 1990-2004 per opprinnelsesland



Note: Verdiene er beregnet i nåverdi (inflasjonsrenset) i USD.

Kilde: China Profile 2008, *Actual Foreign Direct Investment (FDI) by Country of Origin, 1990-2004*.

Ifølge websiden China Online som baserer sine analyser på data fra det kinesiske statistiske byrå, investerte utenlandske selskaper ca. 545 milliarder USD i Kina mellom 1990 og 2004. Som vi ser, stammer disse finansstrømmer fortrinnsvis fra Hong Kong og Macao. USA og Japan sto hver for ca. 9 % av de kumulative investeringene, mens Tyskland, Storbritannia og Frankrike enkeltvis bare representerte 1 – 2 % hver av det totale beløpet. Bakgrunnen for disse lave andelene kan være at bedrifter fra disse landene i stor grad har outsourcet produksjon til kontraktører i Kina fremfor å gjøre DUI. Dessuten er det interessant at 7 % av kapitalen har blitt ført via det karibiske skatteparadiset British Virgin Islands. Her ser vi eksempler på problematikken med umiddelbar og ultimal eier, som vi var inne på i avsnitt 2.8. Selskaper fra British Virgin Islands fremstår som kapitalgeneratorer, mens pengene antakeligvis stammer fra bedrifter i andre land. En liknende problematikk gjør seg gjeldene i forbindelse med kapitalstrømmen fra Hong Kong og Macao. Denne DUI-data viser ikke hvor mye av pengene som stammet fra utlendinger versus kinesere som er bosatt der. Harvard-professoren Yasheng Huang hevder i artikkelen "Why overseas Chinese dominate China's exports"²²⁹ at det er kinesere bosatt i Hong Kong, Taiwan, Macao og Sydøst Asia, som har stått for det meste av kapitalstrømmene til Kina. Disse "utenlandskineserne" sto for 70 % av slike DUI på begynnelsen av 1990-tallet. Dette nivået var riktignok blitt noe redusert fram til 2001, men representerte fortsatt over 50 % av de innkommende DUI. Videre hevder Huang at denne formen for pengeplasseringer har økt så mye fordi kinesiske entreprenører har manglet kapital. Kina har hatt blant verdens høyeste sparerater, men det meste av disse oppsparte

²²⁹ Huang, Yasheng 2001, "Why Overseas Chinese Dominate China's Exports".

midlene har blitt allokert fra bankene til ineffektive statsbedrifter. Derfor har kompetente, men indignerte og kapitaltrengende kinesiske entreprenører vært nødt til å la investorer ta kontroll over virksomheten deres.

Tidligere i dette kapittelet ble det nevnt at åtte av de ti største eksportbedriftene i Kina i 2005 var utenlandskeide. De taiwanske elektronikkprodusentene Foxconn Technology Group og Quanta Computer Inc. var henholdsvis nummer en og to på denne rangeringen. Figur 5.11 viser også at Taiwan har stått for ca. 7 % av DUI i Kina fra 1990 til 2004. I avsnitt 5.5. så vi at taiwanske kontraktører har flyttet store deler av produksjonsvirksomheten til Kina. Ifølge The Economist vil imidlertid denne overføringen av arbeidsintensiv industri bremse ned. Taiwanske bedrifter har allerede flyttet det meste av elektronikkproduksjonen til Kina og tilvirker nå bare high-tech-komponenter i hjemlandet. Videre hevdes det at det er ironisk at i-land klager over de økte kinesiske handelsoverskuddene i og med at det meste av Kinas eksportinntekter har blitt generert av utenlandske MNSer.²³¹ Utviklingen kan imidlertid være like bekymrende for myndighetene i vestlige i-land hvis det fortrinnsvis er asiater som har kontroll over investeringskapital og eksportinntekter i Kina. Med tanke på USAs internasjonale konkurransekraft har amerikanske MNSer relativt liten direkte kontroll over produksjonsressurser i Kina. Omsetningen til amerikanske datterselskaper i Kina har også utgjort en svært liten andel av USAs samlede OVUD. Disse inntektene har fortrinnsvis blitt generert i Europa, Canada og Latin-Amerika.²³² Dermed kan det virke som det kinesiske markedet først og fremst har vært en kilde til økt produksjonskapasitet og reduserte kostnader for amerikanske MNSer. Virksomheten i Kina og andre asiatiske lavkostland har gjort dem mer konkurransedyktige i vestlige markeder. Til tross for liten grad av direkte eierskap er de amerikanske merkevareleverandørene så store at de kan ha vesentlig innflytelse på kontraktørenes virksomhet og priser. Vi har imidlertid sett at bedrifter fra USA i økende grad har investert i FoU i Kina. Disse summene gir kanskje ikke så store utslag på Kinas totale innkommende DUI, hvor investeringer i masseproduksjon fortsatt utgjør en stor andel, men slike pengeplasseringer kan ha viktig langsiktig strategisk betydning.

Hvilket utbytte Kina har hatt av utenlandske MNSers virksomhet avhenger av hvilke marginpåslag konsernene har hatt på virksomheten i landet og om de har realisert og reinvestert eventuelle gevinster lokalt. Som tidligere nevnt mener Geoffrey Jones (1996) at MNSer generelt sett har hatt lave marginpåslag på produksjonsvirksomhet i u-land, og at det

²³¹ The Economist 2005. "Faintly Declining Investment".

²³² BEA 2008, *International Economic Account, U.S. Direct Investment Abroad: Financial and Operating Data for U.S. Multinational Companies, All Foreign Affiliates, Selected data by country 1999-2005*.

økonomiske utbyttet av tilvirkningsvirksomhet derfor har vært begrenset for de nasjoner hvor etableringene har skjedd. På den annen side kan utenlandske bedrifters etablering av produksjon ha bidratt til teknologi- og kunnskapsoverføring til lokale aktører. Ifølge økonomene Roman Frydman og Michael Goldberg (2007) har kinesiske myndigheter gjort etablering i landet attraktivt med skatteinsentiver og etablering av frihandelssoner, men de har også arbeidet offensivt med å pålegge selskapene teknologioverføringsavtaler. Slik obligatorisk transmisjon har skjedd via restriksjoner på DUI, som for eksempel at etablering må skje i joint-ventures med lokale aktører. En annen type anordning er at investoren må tilby teknologioverføring til lokale bedrifter for å få tilgang til å selge varene og tjenestene sine i det store kinesiske markedet.²³³ Nærmere kartlegging av omfanget av slik ressursdeling og/eller konkrete casestudier av fenomenet vil være så omfattende at det ikke kan skje innenfor rammene i denne oppgaven. Det finnes indisier på at slik transmisjon har skjedd, men en analyse av teknologioverføring kan være tema for en egen masteroppgave i økonomisk historie.

5.12 Sammenfatning og konklusjoner

I USAs handel med Kina er det nettoimporten av forbruksvarer og kapitalvarer (halvfabrikata) som har eskalert mest. Produktgruppene datamaskiner, IT-utstyr og -komponenter har i vesentlig grad bidratt til denne veksten, men også leketøy, sportsutstyr og klokker. USA har dessuten hatt en voksende nettoimport fra Kina i kategorien avansert teknologi og da særlig IKT-produkter. Samtidig som Kinas eksport av disse ulike produktene har økt så mye, har både amerikanskeide og utenlandske MNSer flyttet mye av tilvirkningsvirksomheten til landet. En stor del av deres maskinvareproduksjon har blitt outsourcet til kontraktprodusenter i Kina. Selskaper som IBM og HP har dessuten økt investeringene i tjenesteproduksjon og FoU i både Kina og India. Slike kunnskapsinvesteringer har vært gjort for å få tilgang til ekspanderende pooler av lavtlønnet, velutdannet arbeidskraft, men også fordi etterspørselen etter teknologiprodukter har økt. De asiatiske serviceavdelingene leverer tjenester og/eller ny teknologi til søsterselskaper og kunder i andre land. Denne internasjonale organisering av MNSer har derfor bidratt til omfattende transaksjoner på tvers av landegrensene og påvirket handelsbalanseregningen i de nasjoner som har vært involvert i produksjons- og distribusjonsskjeden på veien til sluttkunden. Den positive kursutviklingen på IBMs bruttomargin illustrerer hvordan selskapets utflagging av produksjon har hatt positiv

²³³ Frydman, Roman og Michael Goldberg 2007, "China's ability to Gain Technology from Foreign Firms".

innvirkning på aksjekursen og amerikansk økonomi til tross for den negative innvirkningen på HB og sysselsetting.

Kina har hatt en markant eksportvekst siden 1980-tallet. Utenlandskeide MNSer har generert en vesentlig andel av denne vare- og tjenesteutførselen, og det er bedrifter fra andre land enn USA som fortrinnsvis har generert disse inntektene. Asiatiske land og da særlig Hong Kong/Macao og Taiwan har generert majoriteten av DUI i Kina fra 1990 – 2005. I henhold til Yasheng Huang er det kinesere bosatt i Hong Kong, Taiwan, Macao og Sørøst-Asia som har stått for det meste av kapitalstrømmene til Kina etter at landet åpnet opp for utenlandske investeringer. MNSer fra USA og andre vestlige land har stått for en relativt liten andel av DUI i Kina siden 1990, antakeligvis fordi outsourcing har vært den foretrukne strategien for disse aktørene. Dermed kan også disse selskapene ha bidratt til å generere økte kinesiske eksportinntekter.

Kapittel 6 Handelsteorier om internasjonal markedsdynamikk

Som vi har sett har de økte amerikanske handelsunderskuddene delvis vært et resultat av økt frihandel og større internasjonal konkurranse. Etableringen av WTO på 1990-tallet og de påfølgende medlemsutvidelsene illustrerer en generell tro på frihandel og fri konkurranse som generator for nasjonal økonomisk vekst, i linje med klassisk og nyklassisk økonomisk tenkning. I de foregående kapitlene har vi imidlertid sett at for USA sin del har større grad av åpenhet i verdensøkonomien foreløpig resultert i tiltakende utflagging av produksjon og økte importutgifter. På den annen side har amerikanske MNSer ekspandert internasjonalt og hatt en høy omsetningsvekst via utenlandske datterselskaper. Dette kapittelet handler om hvordan anerkjente handelsteorier forklarer dynamikken i internasjonal handel. Hvilken betydning har MNSer blitt tillagt i modellene?

6.1 Klassisk handelsteori

Teorier om internasjonal handel begrunner hvorfor det er fordelaktig for nasjoner å handle med hverandre, hva som påvirker transaksjonsmønsteret og hvem som tjener på forretningene. Slik teori forklarer hvorfor personer, bedrifter, regioner og land bør spesialisere seg i noen produksjonsgrener. Handelsrelaterte problemstillinger og sentrale ideer om dette er ikke av ny dato, men forståelsen har utviklet seg over tid.²³⁴ Adam Smith skrev *Nasjonens Velstand* for over 200 år siden, men hans teori om frihandel og fri markedskonkurranse får fortsatt mye oppmerksomhet. Kjente økonomer fra 18- og 1900-tallet som David Ricardo, Alfred Marshall, Eli Heckscher og Bertil Ohlin utviklet alle sine teorier på bakgrunn av Smiths ideer. Milton Friedman og den markedsliberalistiske retningen med tilnavnet Chicago-skolen, Reagan-administrasjonen, toryene til Margareth Thatcher og Russlands første postkommunistiske statsminister Jegor Gaidar har alle erklært seg som tilhengere av Adam Smith.²³⁵ Men selv om de økte amerikanske handelsunderskuddene kan sees som et resultat av økt frihandel, kan det likevel diskuteres i hvilken grad noen av de klassiske og nyklassiske retninger kan gi en fullstendig forklaring på hvorfor USAs nettoimport har økt så mye siden slutten av 1990-tallet.

²³⁴ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, *Internasjonal handel og økonomisk integrasjon*, s. 65.

²³⁵ Eriksen, Jon Ø. 2007, "Innledende essay." I Adam Smith: *Nasjonenes Velstand*.

Adam Smith

Adam Smith (1723-90) og David Ricardo (1772-1823) regnes som opphavsmennene til klassisk handelsteori. Skotten Smith publiserte i 1776 verket *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Her argumenterer han for at markedet leder til samfunnsmessig optimal produksjon og forbruk. Dynamikken foregår gjennom prismekanismen og aktørenes jakt på maksimal gevinst, på et vis som om dette markedet var styrt av en “usynlig hånd”. Mengden av tilbud og etterspørsel i markedet regulerer både pris- og profittnivåene på en selvstendig måte. Mennesket har en tilbøyelighet til å drive byttehandel og vil spesialisere seg på å produsere varer hvor det er mer effektivt i tilvirkningen enn andre. Arbeidets fordeling (“Division of Labour”) i henhold til denne relative effekten produsentene imellom blir derfor drivkraften for økonomisk vekst.²³⁶ Ifølge Smith strever de aller fleste mennesker etter å forbedre livssituasjonen sin (øke formuen). Den regelmessige, standhaftige og uavbrutte innsatsen fra hver eneste person er ofte en tilstrekkelig sterk kraft til å sikre den naturlige utviklingen mot noe bedre. Store nasjoner blir aldri alvorlig svekket av privatpersoners ødselhet og manglende klokskap, men det hender at ødselhet og uforstand i offentlig regi kan ha en slik effekt, hevder Smith.²³⁷ Derfor skal ikke staten, med få unntak, intervenere overfor markedet, men i hovedsak føre en *laissez-faire*-politikk (ingen eller liten offentlig innblanding). Det skal være frihet til å etablere og drive bedrifter i land og til å handle mellom land.²³⁸

På Smiths tid var merkantilismen fremtredende som økonomisk doktrine. Denne retningen ser på internasjonal handel som et såkalt nullsumspill, d.v.s. et spill der den enes vinst tilsvarer den andres tap. Merkantilismen fokuserer derfor sterkt på at eksporten må bli størst mulig, mens import blir ansett for å være uheldig og må begrenses. Egne industrinæringer beskyttes, og statsmakten dirigerer effektivt økonomien.²³⁹

I motsetning til merkantilistene argumenterer Adam Smith for en arbeidsdeling mellom land i et system der internasjonal handel ikke er et nullsumspill. Prinsippene om gevinster ved spesialisering er nemlig den samme for nasjoner som for enkeltpersoner. I det enkelte land leder spesialisering til en betydelig økning av mengden arbeid som et gitt antall arbeidere er i stand til å utføre. Denne effektiviseringsgevinsten oppstår på bakgrunn av tre ulike forhold: For det første styrkes hver enkelt arbeiders individuelle ferdigheter, for det andre oppstår tidsbesparelser ved at man ikke taper tid på å skifte fra ett arbeid til et annet, og

²³⁶ Smith, Adam 2007, *Nasjonenes Velstand*, s. 60–65.

²³⁷ Smith, Adam 2007, s. 199–200.

²³⁸ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 36.

²³⁹ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 67.

for det tredje oppfinnes et stort antall maskiner som letter og rasjonaliserer arbeidet.²⁴⁰

Dersom landene spesialisere sin produksjon på det de kan best, vil verdens samlede produksjon øke og alle land tjene på handel. Smiths ideer fikk senere navnet ”teorien om de absolutte fortrinn”.²⁴¹

I forrige kapittel så vi at produksjonen av en rekke varer og tjenester har blitt flyttet fra USA til land som Kina og India ettersom tilgangen på ressurser har vært bedre og tilvirkningskostnadene lavere der. Dette har ledet til økt sysselsetting og velferdsøkning i Asia. På den annen side har USA foreløpig ikke utviklet eksportnæringer som har kunne kompensere for de økte importutgiftene. Ifølge Austvik m.fl. (2002) tar imidlertid klassiske tenkere som Adam Smith høyde for at omstilling tar tid. I første omgang innebærer frihandel økt konkurranse og press på utsalgsprisene, noe som gjør at bedrifter kan gå konkurs eller legges ned. Disse ressursene vil stå ledige en periode mens de gradvis absorberes av andre sektorer. Derfor vil man kunne oppleve arbeidsløshet i en viss fase. Dette innebærer at frihandelens første effekt for sysselsetting kan være negativ. Jo bedre omstillingsevnen i et land er, desto fortere vil fordelene ved økt frihandel føre til et økt velferdsnivå for konsumentene. For forbrukerne vil frihandelen derimot lønne seg umiddelbart. De kan jo legge om sitt konsum langt raskere enn produsentene kan legge om sin produksjon.²⁴² På den annen side er vel de fleste forbrukere avhengige av arbeidsinntekter fra seg selv eller fra en forsørger for å kunne kjøpe varer. Det ligger imidlertid utenfor rammene i denne oppgaven å foreta en nærmere analyse av hvilke transformasjoner som har skjedd i den amerikanske industristrukturen i forbindelse med utflagging av produksjon siden 1990-tallet. Vi kan bare konstatere at USA foreløpig ikke har et handelsoverskudd i kategorien avansert teknologi. At det amerikanske handelsdepartementet har publisert egne handelsbalansemålinger for denne produktkategorien siden 2003, tyder uansett på at næringen har kommet mer i fokus enn tidligere.

David Ricardo

David Ricardo ga ut sitt hovedverk *Principles of Political Economy and Taxation* i 1817. Her blir teorien om komparative fortrinn presentert, og boken regnes den dag i dag som et av de mest betydningsfulle verkene i den samfunnsøkonomiske vitenskapen.²⁴³ Ricardo er ikke uenig i Smiths teori om absolutte fortrinn, men han går lenger og gjør teorien mer generell. To

²⁴⁰ Smith, Adam 2007, s. 42.

²⁴¹ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 68.

²⁴² Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 92.

²⁴³ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 67-70.

parter må ikke ha hvert sitt absolutte fortrinn i en type produksjon for at handel mellom dem skal være fordelaktig. Sitatet nedenfor illustrerer hans grunnleggende tanker:

Two men can both make shoes and hats, and one is superior to the other in both employments; but in making hats he can only exceed his competitor by one-fifth, or 20 per cent, and in making shoes he can excel him by one-third or 33 1/3 per cent. Will it not be in the interest of both that the superior man should employ himself exclusively in making shoes, and the inferior in making hats?²⁴⁴

Ricardo mener altså at selv om et land er mer effektivt enn et annet i fremstillingen av to forskjellige produkter, så vil begge nasjoner uansett tjene mest på å produsere ett produkt hver. Den mest produktive fokuserer kun på tilvirkning av den vare hvor konkurransefortrinnet er aller størst hvis partene har mulighet for å handle med hverandre. Dermed leder handel til spesialisering i de ulike land.²⁴⁵

Et hovedmoment i den ricardianske handelsteorien er at de relative prisene må ha ulike nivåer i landene for at handel skal oppstå mellom dem. Eksisterer ikke slike forskjeller, så finnes det ikke noe mønster av komparative fortrinn, som igjen betyr at det ikke finnes forutsetninger for handel.²⁴⁶ Videre finnes det fortrinnsvis to kilder til gevinst ved handel. Den ene oppstår ved *bytte* av varer, mens den andre genereres ved *spesialisering*. Gevinst fra bytte innebærer at man kan skaffe seg en vare til en lavere kostnad ved å bytte den til seg enn ved å produsere den selv. Isteden tilvirker man et annet produkt hvor profitten er høyere. Under et system med perfekt frihandel vil det være naturlig for hvert land å dedikere kapital og arbeidskraft til den næring hvor profitten er størst, og dermed utvides innbyggernes konsumpsjonsmuligheter. Gevinst ved slik spesialisering avhenger av hvor store komparative fortrinn en nasjon har i forhold til landet det handler med. Størrelsen på gevinsten bestemmes av prisene på eksportproduktene i forhold til importvarene, dvs. bytteforholdet.²⁴⁷ Dette bytteforholdet er hva vi i dag betegner som HB. Forskjellen ligger imidlertid i at bedriftene ikke hadde samme grad av utenlandsproduksjon på Ricardos tid. Dermed ga den nasjonale handelsbalanseregningen på 1800-tallet et mer dekkende bilde av gevinst og konkurransekraft til både arbeidstakere og bedrifter enn i dag hvor selskapene er mer internasjonalt organiserte. Dessuten forutsetter Ricardo at kapitalen fortrinnsvis er mobil innenfor det enkelte land og

²⁴⁴ Ricardo, David 1996, *Principles of Political Economy and Taxation*, note på s. 95.

²⁴⁵ Ricardo, David 1996, s. 94–95.

²⁴⁶ Ricardo, David 1996, s. 89–91.

²⁴⁷ Ricardo, David 1996, s. 92.

ikke internasjonalt mobil som i dag. Han hevder at hvis avkastningsmulighetene er høyere i Yorkshire enn i London, så vil investeringskapitalen raskt forflyttes fra London til Yorkshire. Derimot vil ikke samme kapitalflukt nødvendigvis skje fra England hvis avkastningsmulighetene er høyere i Holland, Spania eller Russland, ettersom det ikke er samme investeringsmobilitet mellom ulike land.²⁴⁸ Denne forutsetningen er imidlertid ikke relevant for vår samtid, hvor finansmarkedene har blitt liberalisert og internasjonale investeringsstrømmer er sterkt økende.

Ifølge Austvik m.fl (2002) bygger Ricardos teori på antakelsen om at arbeidskraft er den fremste produksjonsressursen i et land, men den forklarer ikke hvorfor arbeidsproduktiviteten og dermed relative priser er ulike mellom land. Et annet problem er at Ricardo ikke fører noen reell drøfting av de inntektsfordelingsmessige virkningene av internasjonal handel innen et land. Følger man hans *resonnement*, burde all verdiskapning tilfalle den ene produksjonsfaktoren, nemlig arbeidskraften. Hvis vi åpner for å innføre kapital som en annen produksjonsfaktor, er det lite sannsynlig at både kapitaleiere og arbeidere vil vinne like mye på handel i form av økt kapitalavkastning (rente) og økt lønn.²⁴⁹ Dette argument er særdeles relevant i forhold til denne oppgavens fokus på MNSer. Eierne av de amerikanske MNSer har antakeligvis tjent mer på økt internasjonal produksjon og handel enn arbeiderne. På den annen side har flere asiater fått jobb. Den økonomiske fremgangen til disse foretakene kan også ha bidratt til at utenlandske kreditorer har vært villige til å låne ut relativt store beløp i det amerikanske markedet. Dette har igjen bidratt til perioder med lav rente og økt lånefinansiert forbruk blant amerikanere. Det kan imidlertid diskuteres hvorvidt dette representerer en kortsiktig eller langsiktig velstandsøkning i USA.

6.2 Nyklassisisme

Den klassiske økonomiske tenkning som Adam Smith og David Ricardo representerte, dominerte fram til slutten av 1800-tallet. Alfred Marshall (1841-1924) utvidet deres modeller og regnes som en av opphavsmennene til moderne økonomisk teori, såkalt nyklassisisme. Nyklassisisme er ikke en ensartet retning, men er en samlebetegnelse for en rekke økonomiske ideer med de klassiske tankene som utgangspunkt. I likhet med de klassiske teoretikerne mener tenkere innenfor denne retningen at aktørene opptrer rasjonelt, og de har en generell tro på markedsbestemt tilbud og etterspørsel. En vesentlig forskjell fra klassiske

²⁴⁸ Ricardo, David 1996, s. 93.

²⁴⁹ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s.78–79.

tenkere som Smith og Ricardo er oppfatningen om at økonomien er et harmonisk system hvor tilbud og etterspørsel vil møtes i et optimalt balansepunkt. En annen forskjell er at klassikerne forklarer prisen ut fra arbeidet, mens nyklassikerne mener prisen blir bestemt av forbrukerens opplevde nytteverdi som det avspeiler seg i prisene på varer på markedet.²⁵⁰

I Alfred Marshalls *Principles of Economics* fra 1890 står grensebetraktninger i produksjon og nytte sentralt for forståelsen av prisdannelsen. Ifølge Marshall planlegger produsenter og distributører sine innkjøp ut fra forventet etterspørsel. Den pris de på lang sikt kan betale for slike anskaffelser, avhenger av hva forbrukeren er villig til å betale dem for varene. Forbrukerens etterspørsel vil derfor være den ultimative regulator for alle former for avsetning. Forbrukeren har et antall ulike ønsker, men ettersom alle behov har et metningspunkt, finnes en generell lov om avtakende nytte. Den totale nytten individet opplever, øker med hver vare det skaffer seg, men ikke så raskt som beholdningen øker. Den ekstra nytte en person opplever for hver vare som tilføres beholdningen, avtar imidlertid i forhold til hvert av det tilsvarende produkt som personen allerede har fra før. Jo mer en person har fra før, desto mindre er vedkommende villig til å betale for flere av den samme varen. Med andre ord er den marginale etterspørselsprisen nedadgående.²⁵¹

Når det gjelder leverandørenes tilnærming til markedet, vil deres utsalgspriser på lang sikt bestemmes av bedriftenes kostnader ved å produsere og selge ulike mengder av produktet, i tråd med ideene til klassikerne Smith og Ricardo. På kort sikt vil derimot forbrukernes opplevelse av nytte spille en avgjørende rolle for etterspørselen. På mellomlang sikt vil pris/verdi være gjensidig avhengig av både konsumentenes nyttestrukturer og produsentenes kostnadsforhold.²⁵²

Marshall tegner opp det berømte markedediagrammet med en stigende tilbuds- og en fallende etterspørselskurve, som krysser hverandre i et likevektspunkt for pris og mengde. Dette likevektspunktet viser hva pris og omsatt mengde kommer til å bli.²⁵³

I forhold til Marshalls teori er det interessant å diskutere hvorvidt det er forbrukernes subjektive følelse av nytte som har drevet opp den amerikanske etterspørselen og importen siden 1998, eller om det er leverandørenes reduserte kostnader og utsalgspriser p.g.a. utflagging til Asia. IKT-produkter har vært en vesentlig bidragsyter til økt amerikansk nettoimport fra Kina de siste årene. Dette kan bety at mennesker har sett stor nytte av å skaffe seg ny PC og annen forbrukerelektronikk, som mobiltelefoner og iPods. Nye versjoner av

²⁵⁰ Oxford dictionary of Economics 2002, *Neoclassical Economics*, s. 318; Austvik O.G. m.fl. 2002, s. 40–42.

²⁵¹ Marshall, Alfred 1930, *Principles of Economics*, s. 92–95.

²⁵² Marshall, Alfred 1930, s. 349.

²⁵³ Marshall, Alfred 1930, s. 346.

slike produkter utvikles hyppig, så mange teknologifokuserte forbrukere ser nytte av å kjøpe nyheter som lanseres. Dessuten har mange slike varer blitt billigere i takt med at produksjonsvolumene har økt. Dermed kan altså Marshalls teori være relevant for å forklare USAs økte handelsunderskudd. Derimot diskuterer han ikke hvordan MNSer påvirker transaksjonsmønstrene, til tross for at denne type foretak var virksomme på hans tid. I internhandel i MNSer kan det jo være helt andre mekanismer som styrer prisbildet enn forbrukerens nytte eller bedriftens kostnader. Vi skal komme inn på ulike problemstillinger forbundet med internprising i bedrifter i neste kapittel.

Eli Heckscher og Bertil Ohlin (HO - modellen)

De to svenske økonomene Eli Heckscher og Bertil Ohlin utviklet på 1920- og 1930-tallet en generell likevektsmodell for internasjonal handel. Modellen bygger både på Ricardos ideer om komparative fortrinn og Alfred Marshalls markedsmoell. Det såkalte HO-teoremet tar sikte på å forklare hva som bestemmer mønsteret av komparative fortrinn og hvordan internasjonal handel påvirker produkt- og faktorprisene samt inntektsfordelingen i et land. HO-modellen har gjennom store deler av 1900-tallet vært en av arbeidshestene innenfor internasjonal handelsteori.²⁵⁴

I motsetning til Marshalls fokus på forbrukernytte som en sentral generator for handel, hevder Heckscher og Ohlin at internasjonal handel og arbeidsfordeling avgjøres av hvem som kan bringe de ulike varene billigst til markedet. Relative prisforskjeller er altså den viktigste forutsetning for handel. Heckscher og Ohlin utvider dessuten Ricardos modell med produksjonsressursene land og kapital i tillegg til arbeidskraft.²⁵⁵ De hevder at et lands komparative fortrinn i stor grad avgjøres av relative forskjeller i tilgangen på ulike produksjonsfaktorer.²⁵⁶ Nasjoner har konkurransefordeler i fremstillingen av de varer hvor faktortilgangen er rikelig lokalt. Utsalgsprisene baseres først og fremst på hva innsatsvarene koster. Produkter som tilvirkes med innsatsvarer det er rikelig tilgang på lokalt, vil bli billigere å produsere enn produkter som er avhengige av ressurser det er knapp tilgang på.²⁵⁷ Dette betyr at et land med rikelig mengde kapital, men relativt lite arbeidskraft, vil dra fordel av å produsere kapitalintensive produkter, som for eksempel avanserte teknologiprodukter. Samtidig vil det være fordelaktig å importere arbeidsintensive produkter, som for eksempel datamaskiner og klær.

²⁵⁴ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 97.

²⁵⁵ Heckscher, Eli og Bertil Ohlin 1999, *Trade theory*, s. 86–87.

²⁵⁶ Heckscher, Eli og Bertil Ohlin 1999, s. 89.

²⁵⁷ Heckscher, Eli og Bertil Ohlin 1999, s. 89–93.

I likhet med Marshall illustrerer Heckscher og Ohlin hvordan tilbud og etterspørsel kan beregnes i et diagram hvor de to kurvene vil krysse hverandre. En optimal tilvirkningsstrategi genererer høyest mulig økonomisk gevinst, og dette bidrar til at andre etterspurte varer kan importeres. Dermed blir levestandarden høyere enn om landet skulle produsere alt selv.²⁵⁸ Siden land som Kina og India har langt større tilgang på billig arbeidskraft enn USA, er HO-modellen absolutt relevant når man søker å forklare forflyttingen av arbeidsintensiv produksjon fra USA til Kina. På den annen side har USA foreløpig ikke utviklet noen kapitalintensive eksportnæringer som har kunnet kompensere for den økte importen. Ifølge Austvik m.fl. (2002) viser også empiriske tester av HO-modellen at den kan begrunne utviklingen for enkelte land i noen perioder, men at den i andre tilfeller ikke forklarer noe i det hele tatt.

Den amerikanske økonomen Wassily Leontief viste i sine studer på 1950-tallet at et kapitalsterkt land som USA eksporterte arbeidsintensive varer og importerte kapitalintensive varer. Ifølge HO-modellen burde amerikansk eksport i utgangspunktet være mer kapitalintensiv enn amerikansk import, men Leontief fant at det var omvendt.²⁵⁹ Hans forklaring på fenomenet er at kapital og arbeidskraft ikke er homogene produksjonsfaktorer. Kvaliteten på arbeidskraft kan nemlig variere. Ifølge Leontief var den amerikanske arbeidskraften i 1953 høyere utdannet og generelt mer produktiv enn i andre land. Dessuten er USA et land som er rikt på naturressurser. Hvis en sammenlikner disse faktorene, kan en finne at i forhold til naturressurser og høyt kvalifisert arbeidskraft er ikke USA så kapitalintensivt som en skulle tro.²⁶⁰

Paul Krugman og Maurice Obstfeld diskuterer også Leontief-paradokset i *International Economics* (2006). De viser til en studie av faktorsammensetningen i USAs eksport og import i 1962, som viser at USAs eksport var teknologiintensiv i tillegg til å være arbeidsintensiv. De bruker dette case til å forklare det nåværende handelsmønsteret. De hevder at USA har en spesiell fordel i produksjonen av nye produkter eller varer fremstilt med innovative teknologier, som for eksempel fly og avanserte datachips. Slike produkter er dessuten mindre kapitalintensive enn produkter fremstilt med eldre teknologi, som har hatt tid til å modne og bli egnet for masseproduksjon. Derfor eksporterer USA mest av de varer som

²⁵⁸ Heckscher, Eli og Bertil Ohlin 1999, s. 95–103.

²⁵⁹ Leontief, Wassily 1986, *Input – Output Economics*, s. 80–81.

²⁶⁰ Leontief, Wassily 1986, s. 82–85.

fremstilles gjennom omfattende bruk av utdannet arbeidskraft og innovativt entreprenørskap, mens landet importerer tunge kapitalkrevende industriprodukter som for eksempel biler.²⁶¹

USAs tilgang på høyt utdannet arbeidskraft i forhold til andre nasjoner har sannsynligvis endret seg siden 1950- og 1960-tallet da Leontief gjorde sin analyse. I land som India og Kina har utdanningsnivået økt betraktelig, samtidig som lønningene for utdannet arbeidskraft har vært lavere enn i USA fram til i dag. Det store landet Kina er kanskje i ferd med å bli relativt godt utrustet med de fleste typer av produksjonsfaktorer.

Ut fra USAs økte utenlandsbelåning skulle man kunne dra konklusjonen at landet har knapphet på finansielle midler. På den annen side har vi sett at amerikanske MNSer har tjent langt høyere beløp utenlands enn hva USAs samlede importutgifter og utenlandslån har utgjort til nå. Disse inntektene kan ha blitt reinvestert utenlands. Det faktum at selskapene er organisert på internasjonal basis, gjør at nasjonalt fokuserte modeller som HO-teoremet og Leontief-paradokset kanskje ikke kan gi et oversiktlig bilde av hvordan tilgangen, kvaliteten eller prisen på produksjonsfaktorene til amerikanske foretak har utviklet seg. Ei heller kan de forklare hvorfor USAs import har økt så mye. Amerikanske MNSer har i dag tilgang til ressurser utenlands. Disse kan utnyttes der produktiviteten er høyest, og ikke nødvendigvis i USA. Disse bedriftenes internasjonale ressurstilgang og konkurransesituasjon må likevel ansees å ha betydning for hvordan USAs komparative fortrinn har utviklet seg. Ettersom kapitalen er internasjonalt mobil, må heller ikke gevinsten føres tilbake til produksjonsressursene i det land hvor tilvirkning og verdiskapning har skjedd. Dermed blir det også mer diffust hvor en eventuell velferdsøkning i forbindelse med internasjonal produksjon og handel oppstår. En slik internasjonal mobilitet lar seg altså ikke forklare verken ved hjelp av HO-modellen eller Leontief-paradokset.

John M. Keynes

I tillegg til Heckscher og Ohlin er det relevant å nevne John M. Keynes, som var elev av Alfred Marshall. Keynes representerte et brudd med de klassiske økonomers ideer om at arbeidsløsheten var friksjonell og at markedskreftene ville sørge for full sysselsetting på sikt. På bakgrunn av de langvarige nedgangstidene etter første verdenskrig ("The great depression") mente Keynes at staten skulle øke den totale etterspørselen i perioder med lavkonjunktur (ledig kapasitet) og trekke inn på etterspørselen i perioder med høykonjunktur (full kapasitet). Det var spesielt viktig at det offentlige tok et slikt ansvar ved kortsiktige

261 Krugman Paul og Maurice Obstfeld 2006, s. 73.

svingninger.²⁶² Hans ideer ga opphav til det såkalte New Deal-programmet, som Roosevelt-administrasjonen innførte med stor suksess på 1930-tallet..²⁶³

Keynes' ideer dannet grunnlaget for den moderne makroøkonomien i de vestlige land inkludert Norge helt fram til 1980-tallet. Under nedgangstidene på 1970-tallet mistet mange politikere troen på den keynesianske linje de hadde ført etter annen verdenskrig.

Nyklassisismen fikk en renessanse, blant annet i Chicago-skolen med Robert Lucas og Milton Friedman som frontfigurer. Likevel kan man spørre seg om ikke den pengepolitikken som den amerikanske sentralbanken har ført helt fram til i dag, er en form for keynesiansk konjunkturstabilisering. I løpet av de siste fire årene har USAs styringsrente variert fra 1 % den 30. juni 2004 til 5,25 % i januar 2006, og til 3 % den 21. januar 2008.²⁶⁴ Renten har blitt satt ned for å stimulere investeringsviljen og etterspørselen i perioder med lav økonomisk vekst. Likeledes har renten blitt satt opp i perioder med høye vekstrater for å unngå tiltakende inflasjon. Riktignok er den amerikanske sentralbanken i prinsippet politisk uavhengig, men det er presidenten, med støtte av senatet, som utnevner de sju styremedlemmene.²⁶⁵ Morris P. Fiorina m.fl. har pekt på at republikanerne generelt sett kjenner større frykt for prisstigninger enn demokratene, så sentralbanken tenderer å føre en mer aggressiv rentepolitikk når republikanerne sitter i Det hvite hus.²⁶⁶

Milton og Rose D. Friedman

I dagens pengeøkonomi med åpne finansmarkeder fortoner dynamikken seg noe annerledes enn da moderne økonomisk tenkning oppsto på slutten 1700-tallet. Likevel likner mange av motsetningene i fagdebatten om USAs handelsunderskudd på de kontroverser som fant sted mellom Smith og merkantilistene.

En av de mest kjente frihandelstilhengere i vår tid, Milton Friedman, uttrykker samme tillit til enkeltindividet som Adam Smith og samme skepsis til statlig styring. I *Capitalism and Freedom* skriver Friedman at det frie individ vil fokusere på hva det kan bidra med for sitt land og ikke på hva myndighetene skal gjøre for vedkommende. Individuell frihet skaper størst ansvarsfølelse og vilje til å bidra til fellesskapet. Politiske myndigheter skal riktignok

²⁶² Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 40–42.

²⁶³ Austvik, Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 40.

²⁶⁴ Norges Bank, 2008, *Hovedstyremøte 23. januar*, lysbilde 21.

²⁶⁵ Fiorina, Morris .P. m.fl. 2004, *America's New Democracy*, s. 384.

²⁶⁶ Fiorina, Morris .P. m.fl. 2004, s. 384.

sikre den personlige frihet, men å legge for mye makt i statens hender, vil være en trussel mot menneskets uavhengighet og dermed en optimal allokering av produksjonsfaktorene.²⁶⁷

I artikkelen "The Case for Free Trade" hevder Milton og Rose D. Friedman at det siden Adam Smiths har vært relativt bred internasjonal enighet om at frihandel best tjener landenes interesser. Likevel har de aller fleste nasjoner fortsatt med proteksjonistiske tiltak i linje med merkantilistisk tenkning. Ekteparet Friedman hevder imidlertid at den generelle oppfatning om at eksport er positivt og at import er negativt, har liten sannhetsverdi. Det er nemlig importen som utgjør den største fordelene med internasjonal handel. Som eksempler nevnes det hvordan amerikanerne nyter godt av bananer fra Sentral-Amerika, italienske sko, tyske biler og japanske fjernsynsapparater. Eksport er simpelthen den pris som må betales for å få tilgang til utenlandsk varer, og disse eksportvarene har jo ikke innbyggerne noen direkte nytte av siden de ikke selv konsumerer dem. Det vises til Adam Smith, som hevder at innbyggerne i et land drar fordel av å få så stor mengde import som mulig i forhold til eksporten. Ergo er målet å eksportere så lite som mulig i bytte. Med dette dras sluttsatsen at en positiv HB egentlig er negativt for innbyggerne. Et handelsoverskudd innebærer jo at det sendes ut varer av større verdi fra landet enn hva som føres inn.

Ifølge ekteparet Friedman er det først og fremst produsentenes, kjøpmennenes og arbeidernes stemmer som høres i handelsdebattene, mens forbrukeren får for lite oppmerksomhet. Tilhengere av importtoll har først og fremst et mål om å beskytte arbeidsplasser, helt uavhengig av hva disse jobbene egentlig går ut på. Hensikten må isteden være å skape produktive arbeidsplasser som genererer personlig inntekt som kan brukes til å forbruke flere varer og tjenester. I overensstemmelse med Adam Smith og David Ricardo fremstår altså arbeidskraften som mest sentral for produktiviteten. Tollavgifter bør derfor unngås ettersom dette både beskytter ineffektive arbeidsplasser og gjør varene dyrere for forbrukerne. Det diskuteres imidlertid ikke hva som skjer når forbrukerne låner penger for å få tilgang til utenlandske varer. Økt forbruk fremstilles som det overgripende mål, men eventuelle negative konsekvenser av slik utvikling nevnes ikke. Ei heller diskuteres en eventuell avtakende nytte ved økt konsumpsjon eller at individet kan sikre sin fremtidige velferd ved å spare. Derimot kritiseres sentralbankenes feilslåtte pengepolitikk (renteendringer), som har blitt gjort for å påvirke valutakurs og prisnivå. Ifølge Friedmans har sentralbankens rentejusteringer bidratt til valutakriser som har medført at store mengder av innbyggernes penger har gått tapt. Vekslingskursen bør isteden avgjøres i et fritt marked. Da

²⁶⁷ Friedman, Milton 2002, *Capitalism and Freedom*, s. 2.

vil prisnivået speile den reelle verdi som handelspartnerne ønsker å betale for hverandres varer. Offentlig inngripen hemmer altså den selvregulerende prismekanismen i markedet.²⁶⁸

I artikkelen gis det inntrykk av at internasjonale kapitaltransaksjoner først og fremst er knyttet til handel med varer og tjenester. Friedmans hevder at utlendinger ikke hadde villet handle med USA hvis de ikke var interessert i amerikanske dollar. De tolker denne interessen for dollar som en direkte interesse for amerikanske varer til en viss pris, mens det kanskje har vært interessen av å få dollar til å plassere i finansmarkedet, som har vært eksportørens fremste mål med handelen. De diskuterer ikke hvordan liberalisering av finansmarkedene kan ha påvirket utviklingen, til tross for at denne prosess var godt i gang da artikkelen ble skrevet. En stor mengde penger har vært i internasjonalt omløp i forbindelse med ren valutaspekulasjon, utlånsvirksomhet og andre typer av finansielle investeringer. Slike spekulative aktiviteter kan jo påvirke valutakursene, og dermed prisene på de varer og tjenester som omsettes, uavhengig av om det har vært noen reelle underliggende endringer i etterspørsel av varer og tjenester eller i produktivitet. I neste kapittel skal vi se nærmere på hvorfor dollaren har vært attraktiv for utenlandske investorer.

Det finnes et annet kritisk aspekt ved Friedmans teori om at de økte amerikanske handelsunderskuddene er et tegn på at bytteforholdet mellom amerikanske og utenlandske varer har blitt så mye bedre. Det virker nærmest som om Friedmans tenker i volum og ikke i verdi når de diskuterer at et handelsunderskudd i prinsippet er positivt fordi det kan tyde på et bedre bytteforhold for den som er nettoimportør. Derimot diskuteres det ikke at økte handelsunderskudd også kan medføre økte utenlandslån. Riktignok innebærer økte utenlandslån at noen er villige til å gi amerikanerne kreditter. Spørsmålet er imidlertid om kreditorene bare gjør dette ut fra et ønske om å kjøpe amerikanske varer, for å øke dollarbeholdningen eller for å holde det amerikanske forbruket oppe. Som tidligere nevnt har det blitt hevdet at kineserne har lånt ut penger i det amerikanske markedet for å opprettholde etterspørselen etter kinesiske varer. Ved å studere de amerikanske handelsunderskuddene kan vi dessuten få inntrykk av at Kinas vekst foreløpig har skjedd på bekostning av USA, i linje med merkantilistisk tenkning. Studerer man samtidig MNSer og internasjonal produksjon, kan man derimot se at amerikanske bedrifter har ekspandert internasjonalt og økt profittmarginene som resultat av billig produksjon i Kina. Dermed har også aktører i USA dratt fordeler av økt frihandel og endret internasjonal arbeidsdeling slik Smith og Friedman hevder. På den annen

²⁶⁸ Friedman, Milton og Rose 1997, "The case for free trade", s.1–2.

side er det nok aksjonærer og de som fortsatt har jobb, som har profittert mest på denne type globalisering.

6.3 Multinasjonale selskaper oversett i handelsteoriene?

I forhold til denne oppgavens fokus på MNSer og hvordan økt internasjonal produksjon har virket inn på internasjonal handel, er det mest problematiske ved teorien til både Smith, Ricardo, Heckscher/Ohlin, Marshall og Friedman at de veksler mellom hvilke aktører som genererer produksjon og handel. I spørsmålet om det produktive arbeidet har de produserende mennesker for øyet. Når det kommer til handelen, tenker de imidlertid i den nasjonale summen av transaksjonene, slik at handelen da plutselig blir et nasjonalt fenomen, noe som nasjonene gjør. Denne type *resonnement* kan være en rest av merkantilistisk tekning, som har bestått fram til i dag. I bakgrunnen finnes en tanke om at det tross alt er stater, nasjonene, som setter vilkår for handelen. Det er kanskje ikke så oppsiktsvekkende at det var naturlig for Smith og Ricardo å studere handel som et slags nasjonalt fenomen i forhold til innbyggernes samlede produksjon av visse varer og etterspørsel etter andre fra utlandet. På 1700- og 1800-tallet var jo produksjonskapasiteten i stor grad begrenset innenfor et lands grenser. Derimot er det overraskende at ikke nåtidens økonomer, som Paul Krugman, Maurice Obstfeld og Milton Friedman, i større grad har fremhevet at produksjonsmulighetene er internasjonale for bedrifter i dag og at ikke all utenrikshandel i amerikanske bedrifter gjøres med utgangspunkt i USA. Forskere som Francoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci og John Dunning har i vår tid fremhevet svakheter i tradisjonell handelsteori.

Francoise Lemoine og Deniz Ünal-Kesenci

I forskningsrapporten *China in the International Segmentation of Production Processes* hevder Francoise Lemoine og Deniz Ünal-Kesenci at globaliseringsprosessen har tiltatt siden 1980-tallet på bakgrunn av økt internasjonal produksjon, og at dette har skapt en rask vekst i handelen med halvfabrikata. Klassikere som Ricardo og HO-teoremet har ifølge forfatterne ikke problematisert det faktum at den nasjonale produksjonsprosessen kan bli avbrutt av utenrikshandelen. Den tiltakende internasjonale segmenteringen av tilvirkningsoppgaver er et resultat av bedriftenes jakt på kostnadsminimering og stordriftsfordeler som har oppstått i ekspanderende internasjonale markeder. Oppsplittingen av verdikjeden har dessuten bidratt til enda dypere grader av spesialisering enn hva klassisk handelsteori tilsier. En bedrift kan ha komparative fortrinn i en viss del av produksjonsprosessen samtidig som

konkurransedyktigheten er mindre i andre stadier.²⁶⁹ Muligheten for internasjonal spredning av tilvirkningsoppgaver bidrar dermed til at aktører i et land har flere potensielle produksjonsfunksjoner enn om alternativet kun var å fremstille et fullstendig produkt.

Lemoine og Ünal-Kesenci fremhever også nyere studier av teoretisk og empirisk karakter, som viser at handelen med halvfabrikata utgjør en viktig kanal for teknologioverføring, noe som igjen har betydning for et lands konkurransekraft. For u-land er import av komponenter som inngår i sammenstillingen av produkter, den enkleste måten å få tilgang til avansert teknologi på. Slik vareinnførsel skaper muligheter for tekniske spillovereffekter, som igjen kan lede til økt produktivitet. Dessuten kan selve produksjonsprosessen være lærerik og bidra til å skape et innovativt arbeidsmiljø. Konfigurasjon av ulike komponenter som inngår i et visst produkt, kan enten være en relativt komplisert eller enkel prosess. Slik sammenstilling er uansett kjennetegnet ved at arbeidsmetoden forandrer seg raskere enn hva andre stadier av produksjonen gjør. I henhold til Peter Dicken (2003) har teknologien i produksjonsprosessen endret seg i takt med at fokus har blitt flyttet fra masseproduksjon basert på samlebåndsteknologi til mer fleksible former for tilvirkning.²⁷⁰ Dette forutsetter igjen at arbeidsstyrken har evne til å omstille seg. Dermed kan u-land forbedre sin konkurransekraft hvis arbeiderne er mer fleksible enn i andre nasjoner. Til slutt nevner Lemoine og Ünal-Kesenci hvordan et lands handelspolitikk påvirker dets posisjon i den internasjonalt fragmenterte produksjonsprosessen. Det har vist seg at reduserte tollsatser på importerte innsatsvarer øker den effektive beskyttelsen av produsenter, som fortrinnsvis er engasjert i sammenstilling av produktene, ettersom produksjonskostnadene blir redusert. På samme måte fører økte tollsatser på innsatsvarer til en mindre grad av beskyttelse for denne type produsenter.²⁷¹ Slik utvikling er motsatt av hvordan klassisk handelsteori fremstiller effektene av økte importutgifter.

John Dunning

John Dunning²⁷² har forsket på DUI og MNSer siden 1950-tallet. Artikkelen “What’s wrong – and right – with trade theory?” kritiserer handelsteorier for ikke å ha holdt følge med de svært raske endringene som har funnet sted i verdensøkonomien de siste tiårene. Ifølge Dunning er

²⁶⁹ Lemoine, Françoise og Deniz Ünal-Kesenci 2001, *China in the International Segmentation of Production Processes*, s. 9–11.

²⁷⁰ Dicken, Peter 1993, “A New Geo-Economy”, s. 304.

²⁷¹ Lemoine, Françoise og Deniz Ünal-Kesenci 2001, s. 9–11.

²⁷² John Dunning er professor emeritus i internasjonal økonomi ved Reading universitetet i Storbritannia og ved New Jersey State University i USA. I tillegg har han vært gjesteforeleser ved en rekke andre universiteter. I dag er han senior rådgiver i avdelingen for Transnasjonale selskaper og Investeringer i UNCTAD i Geneve.

teksten i lærebøkene mer eller mindre den samme som for 30 til 40 år siden. Han nevner hvordan mellom 60 og 70 % av verdenshandelen i dag skjer mellom MNSer, men kanskje aller viktigst at 50 % av verdenshandelen skjer innenfor samme bedrift (internhandel), eller mellom foretak som har et etablert samarbeidsforhold i for eksempel strategiske allianser. Denne type transaksjoner har i liten grad fått oppmerksomhet i hypoteser om handel. Ifølge Dunning har teorier om bedrifter blitt en sentral del av teorier om DUI, og han lurer på hvorfor ikke samme tilnærming gjøres innenfor handelsteoriene. Han viser til at noen forsøk som har blitt gjort av forskere, og han erkjenner at det kanskje er umulig å utvikle en generell teori for alle typer av transaksjoner. Modeller som HO-teoremet kan for eksempel forklare internasjonal omsetning av råvarer ut fra forskjellig ressurstilgang i de ulike land. Andre transaksjonskategorier, som for eksempel internhandel med teknologi produkter, fordrer helt andre forklaringsmodeller.²⁷³ Videre hevder Dunning at MNSer ikke eksisterer i klassiske og nyklassiske teorier som for eksempel HO-modellen, fordi kapitalen ikke ansees for å være internasjonalt mobil. Dessuten tar HO-teoremet i liten grad for seg bedrifters atferd og hvordan ulike transaksjoner dem imellom finner sted. Modeller som denne forutsetter mer eller mindre at transaksjoner skjer mellom enkeltaktører som fungerer som selvstendige enheter i et åpent marked med perfekt konkurranse. Et premiss er dermed at disse transaksjonene er kostnadsfrie. Dette innebærer i så fall at alle aktører har perfekt informasjon om motivene til alle andre som tilbyr og etterspør varer. Slike transparente forretningsforhold forutsetter at alle vet like mye om egenskapene ved det produkt eller den tjeneste som omsettes. I så fall må samtlige bedrifter være helt ærlige mot hverandre og opportuniste ikke forekomme. Hvis ikke alle disse kriteriene for kostnadsfrie transaksjoner er oppfylt, er det ikke lenger gitt at det er mest hensiktsmessig for bedriftene å være organisert som selvstendige enheter og gjennomføre transaksjoner i et åpent marked. Isteden blir kanskje det optimale for dem å organisere seg i hierarkier, strategiske allianser eller liknende.²⁷⁴

I henhold til klassisk handelsteori er spesialisering en viktig kilde til økonomisk vekst for et land. Dunning påpeker imidlertid at graden av spesialisering i en bedrift påvirker hvor avhengig foretaket blir av å gjøre forretninger med andre. Graden av avhengighet påvirker igjen styrkeforholdet mellom aktørene.

Dunning diskuterer også hvorvidt alle bedrifter har lik tilgang på ressursene i et land. Han hevder at menneskeskapte ressurser de siste tiårene har blitt stadig viktigere enn naturbaserte. Informasjon, kunnskap, innovasjonsevne og effektiv organisering er eksempler

²⁷³ Dunning, John 1995, "What's wrong – and right – with trade theory", s. 312–313.

²⁷⁴ Dunning, John 1995, s. 317–319.

på denne type humanressurser. Slike verdier er ikke tilgjengelige for alle bedrifter. Tvert i mot skapes kompetansen og rasjonaliseringsverktøy ofte internt i foretaket over tid og forblir den enkelte bedrifts eiendom. I tillegg er ikke slike ressurser nødvendigvis bundet til en spesiell lokalitet i og med at de kan overføres mellom bedrifter og land. I et marked med konkurranse er tilgangen på kompetanse og effektiviseringsverktøy like viktig som tilgang på råmaterialer eller liknende. Internasjonal handel vil derfor være vel så mye påvirket av hvorvidt bedrifter er i stand til å frembringe slike menneskelige tilganger, som hva forrådet av naturressurser vil være.²⁷⁵ Videre hevder Dunning at staten kan påvirke bedriftenes tilgang på menneskelige ressurser ved å investere i FoU og utdanning.²⁷⁶ Også Robert Gilpin mener at det er viktig å gi støtte til FoU og påpeker at bedriftsledere tenderer å underinvestere i denne type aktivitet fordi det er vanskelig å kalkulere direkte avkastning av slik satsning.²⁷⁷

Det er fristende å dra Dunnings resonnement enda lengre, til også å omfatte bedriftenes evne til å skape sterke varemerker. Tilliten til et merke kan i stor grad avhenge av de menneskelige ressurser som Dunning beskriver, men også av bedriftens evne til å markedsføre merket og skape en appellerende image. En bedrift som besitter en sterk image har utvilsomt et konkurransefortrinn i et marked med flere aktører. Verdien av en slik tillit til produktet er vanskelig å måle, og kanskje nettopp derfor har dette fenomenet i liten grad blitt diskutert som konkurransefortrinn i de økonomiske teorier som har blitt studert i forbindelse med denne oppgaven. Det er i alle fall liten tvil om at amerikanskeide MNSer råder over mange sterke internasjonale varemerker som for eksempel Coca Cola, Nike, Gap, HP, og Dell. Naomi Klein (2001) har i boken *No Logo* forsøkt å illustrere hvordan store MNSer med sterke internasjonale varemerker har utviklet en slags hegemonisk posisjon i verdensmarkedet. Derimot knytter hun ikke utviklingen av amerikanskeide MNSer og varemerker opp mot USAs økte handelsunderskudd eller til det forhold at denne internasjonaliseringen dessuten kan ha gjort klassiske handelsteorier irrelevante.²⁷⁸ Ettersom hun er sosiolog er det imidlertid naturlig at hun først og fremst har fokusert på de sosiale aspektene ved utviklingen.

Austvik m.fl. hevder at den økte betydning av menneskeskapte ressurser gjør at det også må stilles spørsmål ved vår grunnleggende antakelse om at handel fører til velferdsøkning for alle, slik klassisk og nyklassisk teori tilsier. Dersom en bedrift velger å trekke seg ut fra et land for å benytte sine opparbeidede ressurser i et annet, er en slik strategi sjelden til det beste for det land hvor bedriften opprinnelig var lokalisert. Dette innebærer at

²⁷⁵ Dunning, John 1995, s. 324–325.

²⁷⁶ Dunning, John 1995, s. 329.

²⁷⁷ Gilpin, Robert 2001, s.126.

²⁷⁸ Klein, Naomi 2001, *No Logo*.

nasjoner som har basert sine konkurransemessige fortrinn på humanressurser kan være mer sårbare enn nasjoner som hovedsakelig baserer sin handel på råvarer.²⁷⁹ Dunning hevder imidlertid at FoU-enheter og kulturelt betingede ressurser er begrenset mobile.²⁸⁰

6.4 Sammenfatning og konklusjoner

De klassiske handelsteoriene til Adam Smith, David Ricardo, Alfred Marshall, Heckscher/Ohlin og Milton Friedman har stått sentralt for forståelsen av internasjonal markedsdynamikk helt fram til i dag. Klassiske og nyklassiske retninger forklarer internasjonal markedsdynamikk på bakgrunn av komparative fortrinn og ressurstilgang i det enkelte land. Disse teoriene problematiserer i liten grad at kapitalen er mobil og at produksjonsprosessen i en bedrift kan fragmenteres mellom ulike land. Den internasjonale forretningsvirksomheten til MNSer har heller ikke blitt behandlet i særlig grad til tross for at mange av verdens største selskaper i dag har røtter helt tilbake til 1800-tallet.

Forskere som John Dunning og Robert Gilpin har påvist at frie markeder ikke har perfekt konkurranse, slik grunntanken i klassiske og nyklassiske modeller er. Stordriftsfordeler og erfaringsgevinster utvikles over tid internt i bedriftene og gjør det vanskelig for nye aktører å tre inn i markedet. Dessuten genererer internasjonal produksjon teknologiske spillovereffekter når innsatsvarene tas i bruk hos produsentene. FoU skaper også langsiktige konkurransefordeler, men bedrifter tenderer å underinvestere i slik aktivitet fordi det er vanskelig å kalkulere direkte avkastning.

Ressurstilgangen og produksjonsvirksomheten til MNSer har altså blitt stadig mer internasjonal. Dermed er ikke de mest anerkjente handelsteoriene i stand til å gi en fullstendig forklaring på hvordan transaksjonsmønstrene i verdensøkonomien har utviklet seg. Samtlige av de retninger som har blitt studert i denne undersøkelsen, beskriver hvordan internasjonal frihandel vil lede til spesialisering og økonomisk vekst for alle involverte parter. Foreløpig har imidlertid arbeidsløsheten økt i USA som følge av utflagging av produksjon til land som Kina og India. Dermed kan de økte amerikanske handelsunderskuddene gi inntrykk av at andre land har hatt økonomisk vekst på bekostning av USA. Store amerikanske MNSer har imidlertid ekspandert internasjonalt og dratt fordel av omfattende og relativt billige produksjonsressurser i Kina og India. Dette har ført til velferdsøkning blant amerikanske aksjonærer og de som fortsatt har jobb. Dessuten har kapitalen fortsatt å strømme inn til det

²⁷⁹ Austvik Ole Gunnar m.fl. 2002, s. 111.

²⁸⁰ Dunning, John 1995, "What's wrong – and right – with trade theory?", s. 327.

amerikanske finansmarkedet, slik at amerikanerne har kunnet finansiere økt forbruk med billige kreditter. Et sentralt spørsmål er om denne lånebaserte konsumpsjonen kan ansees som kortsiktig eller langsiktig velstandsøkning. Et annet viktig spørsmål er om alle de som har blitt oppsagt fra arbeidet sitt vil bli overført til nye stillinger og hvor lang tid slik omstilling vil ta.

Kapittel 7 Makroøkonomi og handelsbalansen

Forrige kapittel konkluderte med at klassiske og nyklassiske handelsteorier ikke kan gi en fullstendig forklaring på omsetningsutviklingen når bedriftenes ressurstilgang er internasjonal og kapitalen er mobil på tvers av landegrensar. De ulike handelsteoriene har i stor grad analysert handel som et nasjonalt fenomen, og undersøkt hvilke konkurransefortrinn nasjoner har ut fra de ressursene som finnes innenfor landegrensene. Er makroøkonomiske modeller basert på samme tankegang?

7.1 Makroøkonomiske teorier om handelsbalansen

Den nasjonale handelsbalansemåling er et makroøkonomisk parameter. Den makroøkonomiske retning søker å beregne økonomiske totaler og gjennomsnitt i et land. Dette innebærer kartlegging av hvilke faktorer som er avgjørende for total sysselsetting, produksjon, forbruk og investeringer, samt hvor mye et land eksporterer og importerer. Mens mikroøkonomi går inn på de enkelte aktørene, som for eksempel husholdningers og bedrifters beslutninger i det økonomiske systemet, handler makroøkonomi mer om summen av disse enkeltaktørenes valg. Makroøkonomer vurderer hvordan myndighetene kan og bør styre økonomisk utvikling via penge- og finanspolitikken.²⁸¹ Derfor er det av interesse å studere noen sentrale tekster innenfor dette fagområdet, publisert de siste årene av innflytelsesrike økonomer.

*Olivier Blanchard*²⁸²

Olivier Blanchard skriver i *Macroeconomics* (2006) om åpenhet i vare- og finansmarkedene. I bokens kapittel 19 beskrives determinantene for import og eksport. Her nevnes inntektsutviklingen i et land, dets relative prisnivå i forhold til andre nasjoner og valutakurs blant de fremste drivkreftene på importnivået. En økning i nasjonalt inntektsnivå, tiltakende inflasjon og/eller stigende lokal valutakurs vil lede til økt import fordi innbyggerne enten får mer penger å handle for, eller fordi det blir billigere å kjøpe utenlandske varer. Likeledes er det økt internasjonalt inntektsnivå, inflasjon utenlands og/eller en lav vekslingskurs på lokal

²⁸¹ Oxford Dictionary of Economics 2002, s. 282.

²⁸² Boken til MIT professoren Olivier Blanchard er pensum våren 2008 på ECON 1310 - Økonomisk Aktivitet og Økonomisk Politikk, som er et innføringskurs i Makroøkonomi ved UiO. Høsten 2007 var den også kjernepensum på fordypningskurset ECON 2310 - Makroøkonomisk analyse.

valuta, som kan bidra til økt eksport for et land.²⁸³ Videre viser Blanchard til at de fleste politikere uttrykker skepsis mot å operere med langsiktige handelsunderskudd ettersom dette bidrar til at gjelden akkumuleres til ugunstige nivåer overfor utenlandske kreditorer.²⁸⁴

I de fire kapitlene om åpne markeder i Blanchards bok nevnes ikke MNSer eller internasjonale produksjonsnettverk med et ord. Et åpent marked fremstilles som et system der varer og kapital kan flyte fritt, men det belyses ikke at et konsern som er tilknyttet et spesifikt hjemland, har mulighet til å fordele produksjonsaktiviteter mellom ulike nasjoner. Ei heller nevnes internhandel i MNSer i forbindelse med presentasjonen av åpne økonomier. Dessuten har ikke import- og eksportnivåene nødvendigvis de kausalsamband med faktorene, som Blanchard fremhever.

Ifølge den modell Blanchard beskriver, skal en økning i internasjonalt inntektsnivå skape en etterspørselsvekst som vil generere tiltakende eksport for USA.²⁸⁵ Dersom produksjonskostnadene er relativt mye lavere i et annet land enn USA, kan det imidlertid være mer attraktivt for en amerikansk sluttleverandør å produsere og levere disse varene fra utlandet, men dette diskuterer ikke Blanchard. I et slikt scenario, som vi så mange eksempler på i kapittel 5, skaper økt internasjonalt forbruk dermed ingen positive utslag på eksportinntektene til USA, så lenge bedriftenes utenlandske omsetning ikke inkluderes i HB-beregningene. Derimot kan det virke som om økt internasjonal etterspørsel isteden har bidratt til økt import for USA. MNSer har oppnådd enda større stordriftsfordeler ved også å flytte den produksjonen som er tiltenkt amerikanske kunder, til produksjonsanleggene utenlands. Hovedpoenget er altså at en importvekst i forbindelse med økt internasjonal etterspørsel er motsatt av Blanchards forventede eksportøkning.

Blanchards teori (og de fleste andre makroøkonomiske modeller) hevder at en nedgang i dollarkursen vil bidra til økt amerikansk eksport og redusert import fordi amerikanske varer da blir billigere relativt sett.²⁸⁶ Det som ikke nevnes er at alle sluttleverandører i USA som har flyttet produksjonen utenlands, får dyrere innkjøpspriser når dollarkursen er nedadgående. Dette kan føre til at deres utsalgspriser settes opp, og at den positive effekten av dollarkursnedgangen uteblir for utenlandske kunder. I forbindelse med den kraftige dollarkursnedgangen i 2007 og 2008 nevnes nettopp et slikt scenario i en artikkel i Dagens Næringsliv. Artikkelen beskriver hvordan en dollarkurs i fritt fall ikke automatisk gir billigere sko fra den amerikanske leverandøren Vans til den norske importøren Dayone.

²⁸³ Blanchard, Olivier 2006, *Macroeconomics*, s. 397.

²⁸⁴ Blanchard, Olivier 2006, s. 404.

²⁸⁵ Blanchard, Olivier 2006, s. 397.

²⁸⁶ Blanchard, Olivier 2006, s. 397.

Vans salgskontor ligger i USA, men varene produseres i Østen. I et brev til sine kunder har Vans beskrevet hvordan selskapets kostnader har økt på alt fra frakt og personell til petroleum og gummi p.g.a. kursnedgangen. Dermed har selskapet satt opp utsalgsprisene i dollar.²⁸⁷ Dette eksempelet illustrerer altså at dersom utsalgsprisene øker i et land som Kina, kan også distributører i USA komme til å sette opp prisene sine. I henhold til Blanchards modell skulle imidlertid høy inflasjon utenlands bidra til en nedgang i den reelle dollarkursen, og dermed økt eksport for USA.²⁸⁸

De konsern som har flagget ut store deler av produksjon, har heller ikke samme mulighet til å redusere innkjøp fra utlandet når dollarkursen faller. New York Times-artikkelen "Why hasn't a weak dollar slowed imports" forklarer hvordan en svak dollar har bidratt til å øke etterspørselen etter amerikanske sluttprodukter, samtidig som innførselen av varer til USA har fortsatt å stige fordi bedriftene har flagget ut fremstillingen av komponenter.²⁸⁹ For slike internasjonalt organiserte konsern vil heller ikke inflasjonsnivået i USA være avgjørende for produksjonskostnadene. Dermed kan en generell amerikansk prisoppgang gi mindre utslag på utsalgsprisene og eksportnivåene enn hva Blanchards modell tilsier. Han nevner ikke at inflasjon på nasjonalt nivå kan ha forskjellige effekter på bedriftenes kostnader ut fra hvilken internasjonal spredning de har på produksjonsaktivitetene. Konklusjonen blir dermed at når et land er vertskap for en rekke store selskaper som fortrinnsvis opererer som merkevarebyggere og distributører fordi store deler av produksjonen foregår utenlands, så stemmer ikke nødvendigvis Blanchards teori om HB. Det er naturligvis ikke alle amerikanske MNSer med internasjonal produksjon som frakter varene innom USA på vei til utenlandske kunder. Den distribusjon som ikke går via USA, vil imidlertid ikke gi noen utslag på den amerikanske HB ettersom denne type omsetning ikke inkluderes i de tradisjonelle kalkulasjonene.

*Ben Bernanke og Robert H. Frank*²⁹⁰

Ben Bernanke og Robert H. Franks *Principles of Macroeconomics* (2007) gir også en innføring i grunnleggende makroøkonomiske modeller. Her nevnes heller ikke MNSer eller internasjonale produksjonsnettverk. I del 5 av boken (kapittel 17–18) behandles internasjonal økonomi. Det nevnes at outsourcing av tjenestefunksjoner til operatører i India har hatt

²⁸⁷ Dagens Næringsliv 2008, "Ingen effekt for skateboardere".

²⁸⁸ Blanchard, Olivier 2006, s. 397.

²⁸⁹ The New York Times 2005, "Why Hasn't a Weak Dollar Slowed Imports?".

²⁹⁰ Ben Bernanke tiltrådte som Sentralbanksjef i USA i 2006. Tidligere var han professor ved Princeton University og formann i presidentens økonomiske rådgivningsorgan. Robert H. Frank er professor ved Cornell universitetet.

negativ innvirkning på amerikansk sysselsetting.²⁹¹ Ellers defineres produksjons- og konsumpsjonskapasitet samt internasjonale prisforskjeller som sentrale determinanter for nivåene på eksport og import.²⁹² I fremstillingen av relative prisforskjeller føres samme argumentasjon om innvirkning på import og eksport som Olivier Blanchard. Når det gjelder produksjonskapasiteten som determinant for internasjonal handel, hevder Bernanke og Frank i tråd med Ricardos og HOs teorier at hvert land har en produksjonsmulighetskurve. Produksjonsressursene fremstilles altså for å være nasjonalt avgrenset. I likhet med klassisk handelsteori hevder Bernanke og Frank at i en åpen økonomi med muligheter for internasjonal handel, kan aktørene velge å produsere de varer hvor de er mest konkurransedyktige i forhold utenlandske konkurrenter, mens øvrige produkter kan importeres.²⁹³ Bedriftenes mulighet for utenlandsproduksjon nevnes ikke.

I kapittel 11 i Bernanke og Franks bok behandles internasjonale kapitalstrømmer. Det vises til at sparenivåene i et land har sentral betydning for HB. Et lavt sparenivå skaper nemlig økt forbruk, som igjen fører til høyere etterspørsel etter utenlandske varer. På slutten av 1990-tallet var det en markant nedgang i det private sparenivå med tilhørende oppgang i privat forbruk. Mye av den økte private forbruket var rettet mot importerte varer og tjenester. I 2002 begynte dessuten de føderale myndighetene å operere med offentlige underskudd igjen, og dermed sank sparenivåene ytterligere. Dermed nådde handelsunderskuddene nye rekordnivåer i løpet av få år.²⁹⁴

Bernanke og Frank diskuterer også om handelsunderskudd egentlig utgjør et problem. Tiltakende nettoimport innebærer at USA i økende grad må ta opp utenlandslån. Disse pengene skal betales tilbake med renter. Så lenge disse lånene plasseres i fornuftige investeringer i USA og amerikansk økonomi er i en vekstfase, så vil ikke tilbakebetaling være noe problem. Derimot kan lånene bli en fremtidig byrde ved eventuelle nedgangstider i USA.²⁹⁵ Derimot nevnes det ikke at det fortsatt eksisterer et viktig insentiv for å låne ut penger i det amerikanske markedet. I 1984 innførte Reagan-administrasjonen skattefritak for utlendingers renteinntekter, som genereres av utlån til bedrifter og regjering i USA. Slike renteinntekter blir heller ikke rapportert og beskattet i utlånerens hjemland. Ifølge direktøren for den amerikanske organisasjonen Citizens for Tax Justice, Robert S. McIntyre, har USA

²⁹¹ Bernanke, Ben S. og Robert H. Frank 2006, *Principles of Macroeconomics*, s. 508–509.

²⁹² Bernanke, Ben S. og Robert H. Frank 2006, s. 489–496.

²⁹³ Bernanke, Ben S. og Robert H. Frank 2006, s. 41–49.

²⁹⁴ Bernanke, Ben S. og Robert H. Frank 2006, s. 313–315.

²⁹⁵ Bernanke, Ben S. og Robert H. Frank 2006, s. 314–315.

dermed utviklet seg til et skatteparadis for utenlandske kreditorer.²⁹⁶ Det sentrale spørsmål blir derfor om denne gunstige forordningen for långivere kan bidra til mer fleksible betalingsvilkår for amerikanske låntakere i en lavkonjunktur. Hvis kreditorene må sette ned renten på utlån i USA med noen få prosentpoeng, kan de uansett tjene mer penger på disse pengeplasseringene her enn i land hvor de må betale skatt på tilsvarende inntekter. Dette avhenger naturligvis av hvor store renteforskjellene er mellom de ulike land. I tillegg har land som Kina og Japan stor interesse av at det amerikanske forbruket opprettholdes ettersom dette påvirker etterspørselen etter varer fra Asia.

*Joseph Stiglitz og Carl E. Walsh*²⁹⁷

I *Principles of Macroeconomics* (2006) av Joseph Stiglitz og Carl E. Walsh nevnes MNSer to steder. Først behandles slike bedrifter i kapittel 16 i forbindelse med globaliseringskontroverser. Her nevnes det at MNSer har blitt kritisert for å kapitalisere på underbetalt arbeidskraft i den tredje verden. Stiglitz og Walsh påpeker at arbeidsforholdene for disse arbeiderne kunne ha blitt betydelig forbedret til en relativt moderat kostnad, men at de fleste arbeiderne uansett har fått det bedre enn før. Tidligere hadde de nemlig enda dårligere betingelser, og mange av dem hadde ikke engang jobb. Det nevnes også at arbeidsplasser har gått tapt i USA, men MNSer nevnes ikke som noen generator av økt nettoimport.²⁹⁸

I tillegg nevnes MNSer i kapittel 19 "Development and Transition". Her hevder Stiglitz og Walsh at det mest dramatiske aspektet ved globalisering er den internasjonale handelsveksten. De nevner at MNSer omsetter varer og tjenester på tvers av landgrenser, og at milliarder av dollar strømmer mellom ulike nasjoner. Noen videre utdypning av internasjonal produksjon og internhandel gjøres imidlertid ikke. Det hevdes at amerikanske forbrukere drar fordeler av lavere priser på importerte varer, samtidig som u-land får tilgang til USAs store markeder.²⁹⁹ De diskuterer derimot ikke forekomsten av amerikanske MNSer som genererer store deler av produksjonen og eksporten for disse u-landene, eller hvorvidt eierne av disse bedriftene også drar fordel av den økte handelen. Derimot beskriver Stiglitz og Walsh hvordan globaliseringsmotstandere har opponert kraftig mot lavere sysselsetting i USA, noe

²⁹⁶ McIntyre, Robert S. 1996, *Tax Expenditures-The Hidden Entitlements*, s. 22–23.

²⁹⁷ Joseph E. Stiglitz har vært rådgiver i Clinton administrasjonen, deretter visepresident og sjeføkonom i Verdensbanken. I 2001 ble han ansatt som professor ved Colombia universitetet og tildelt Nobelprisen i økonomi. I dag er han dessuten fast spaltist i Aftenposten. Carl E. Walsh er professor ved Santa Cruz universitetet i California..

²⁹⁸ Stiglitz, Joseph og Carl E. Walsh 2006. *Principles of Macroeconomics*, s. 376.

²⁹⁹ Stiglitz, Joseph og Carl E. Walsh 2006, s. 442.

som motstanderne påstår er et direkte resultat av bedriftenes outsourcing til utenlandske bedrifter. Stiglitz og Walsh påpeker imidlertid at outsourcing ikke er noe nytt fenomen. Bilmerkeleverandørene har for eksempel i lang tid kontraktert ut produksjonen av deler til uavhengige bedrifter. Det nye er at ansatte i serviceyrker og relativt høyt utdannet arbeidskraft, som for eksempel programvareingeniører, har mistet jobbene sine som følge av offshore/outsourcing fra USA. Det er likevel ikke snakk om massive nedleggelser, og det er bare ca. 2 % av de store oppsigelsene som har vært et direkte resultat av utflagging. Dessuten har USA dratt fordeler av såkalt innflagging, som vil si at amerikanere har blitt ansatt av utenlandske selskaper. Blant annet har Toyota etablert produksjonsanlegg i USA og er i dag en stor arbeidsgiver i landet. Dessuten viser Stiglitz og Walsh til at Infosys Technologies fra Bangalore, som er et selskap som hjelper amerikanske bedrifter med å flytte virksomhet til India, har åpnet et stort konsulentkontor i California hvor det skal ansettes 500 personer. På bakgrunn av disse eksemplene konkluderer forfatterne med at noen amerikanske arbeidsplasser går tapt samtidig som nye oppstår. Forflyttingen av arbeidsplasser er nemlig en naturlig del av globaliseringen.³⁰⁰ På dette området mener jeg de to drar sluttsatser ut fra en et forholdsmessig tynt bakgrunnsmateriale. At indiske Infosys ansetter 500 personer i USA virker som et relativt ubetydelig tall i forhold til de stillinger dette firmaet antakeligvis er hyret inn for å nedlegge. Å legge ned arbeidsplasser er imidlertid sjelden et populært tiltak. Når bedriftene stenger fabrikker i USA, kan det være at de benytter argumenter om økt internasjonal konkurranse og svake økonomiske resultater. Det er heller ikke sikkert at det opplyses om hvor mange som samtidig skal ansettes i land som India eller Kina. Dessuten kan det diskuteres hvor enkelt det er å måle direkte utflagging av arbeidsplasser. Hvis outsourcing har blitt valgt som strategi, kan jo en kontraktør allerede ha tilstrekkelig med ansatte til å utføre oppgavene. Dessuten produserer slike bedrifter ofte varer eller tjenester for flere ulike oppdragsgivere. Dermed kan det bli diffust hvor mange som arbeider med leveranser til en bestemt kunde. Hvis arbeidstiden dessuten er relativt mye lenger i asiatiske land, kan det være at det ansettes færre personer til å utføre de samme oppgavene som i USA. Dermed vil statistikken vise mindre direkte utflagging enn hva som egentlig er tilfelle.

Kapittel 12 i Stiglitz og Walsh lærebok omhandler internasjonal handel. I likhet med Blanchards og Bernanke/Franks teorier fremheves inntektsnivå, prisenivå og valutakurs som de viktigste determinanter for eksport og import og med de samme kausalsammenhenger. De hevder at den signifikante økningen i dollarkursen på midten av 1980-tallet i stor grad kan

³⁰⁰ Stiglitz, Joseph og Carl E. Walsh 2006, s. 442–445.

forklare de økte amerikanske handelsunderskuddene i denne perioden. USAs økte inntektsnivå på siste halvdel av 1990-tallet defineres som fremste drivkraft for økt nettoimporten disse årene. Økt internasjonal produksjon eller internhandel i MNSer nevnes ikke.³⁰¹ I kapittel 8 hevdes det i likhet med Bernankes og Franks bok at spare- og investeringsnivået har sammenheng med HB.³⁰²

Når det gjelder konsekvensene av handelsunderskudd og økte utenlandslån, mener Stiglitz og Walsh at det er en vesentlig forskjell om pengene går til å dekke forbruk eller til investeringer med fremtidig avkastning. Hvis lånene går til forbruk, vil tilbakebetaling innebære redusert forbruk og etterspørsel i fremtiden. De hevder at de økte handelsunderskuddene på slutten av 1990-tallet reflekterte en sterk økning i investeringsnivået. Her resonnerer altså Stiglitz og Walsh annerledes enn Bernanke og Frank, som hevder at det var en markant nedgang i det private sparenivået med tilhørende oppgang i forbruk, som bidro til de økte handelsunderskuddene i årene før tusenårsskiftet. Derimot hevder Stiglitz og Walsh at amerikanske myndigheter igjen har begynt å operere med store budsjettunderskudd etter 2000, noe som gjør at utenlandslånene nå skaper bekymringer med tanke på fremtidig etterspørsel.³⁰³

*J. Bradford De Long og Martha Olney*³⁰⁴

I *Macroeconomics* (2006) behandler også De Long og Olney determinantene for import og eksport. I likhet med teoriene som er omhandlet i de foregående avsnitt, fremheves inntektsutvikling, relative prisforskjeller og valutakursutvikling som de viktigste generatorer for internasjonal handel.³⁰⁵ I analyser av produksjon diskuteres bare ressurstilgangen innenfor nasjonens grenser.³⁰⁶ Virksomheten til MNSer diskuteres ikke noe sted i *Macroeconomics*. Valutautvikling står sentralt i forklaringene om internasjonale transaksjoner, og De Long/Olney understreker at det kan ta litt tid før kursendringer får noen effekt på handelsvolumene. Det er nemlig tidkrevende for aktørene å etablere handelsrelasjoner, og å

³⁰¹ Stiglitz, Joseph og Carl E. Walsh 2006, s. 284–287.

³⁰² Stiglitz, Joseph og Carl E. Walsh 2006, s. 184.

³⁰³ Stiglitz, Joseph og Carl E. Walsh 2006, s. 190.

³⁰⁴ J. Bradford De Long er økonomiprofessor ved Berkeley Universitetet i California. Han var visefinansminister i Clinton-administrasjonen, og har tidligere vært tilknyttet USAs sentralbank. I dag er han også en av redaktørene i debattforumet Project Syndicate sammen med bl.a. Joseph Stiglitz, Joscha Fischer og Jeffrey Sachs. Martha Olney er også professor ved Berkeley Universitetet. De Long og Olney er også aktive i Martin Wolf Economists' forum i Financial Times, der USAs handelsunderskudd er et sentralt tema.

³⁰⁵ DeLong, J. Bradford og Martha L. Olney 2006, s. 179–183.

³⁰⁶ DeLong, J. Bradford og Martha L. Olney 2006, s. 73

bryte dem.³⁰⁷ For bedrifter som har flagget ut produksjon, kan det imidlertid diskuteres hvor mye dollaren må falle før produksjonen flyttes tilbake til USA. Et dollarkursfall kan jo skape inntrykk av stagnasjon i amerikansk økonomi, noe som igjen kan gjøre at ledelsen i MNSer ikke ønsker å etablere ny produksjonsvirksomhet der. Dessuten har USAs import økt aller mest fra Kina. Som tidligere nevnt har den kinesiske valutaen yuan vært knyttet opp mot en fast kurs til dollaren helt fram til 2005. Nå har riktignok yuanen blitt litt mer fleksibel og knyttet opp mot en kurv av valutaer, men den har samtidig et prisbånd som innebærer at den ikke kan svinge mer enn 0,3 % i forhold til USD per dag. Hvis disse bindingene fortsetter, vil det ta svært lang tid før eventuelle valutakursendringer skal kunne jevne ut prisforskjellene mellom USA og Kina.

7.2 Dollarens privilegier

I kapittel 6 ble det nevnt at ifølge Milton Friedman ville den økte amerikanske importen ikke vært mulig hvis ikke utenlandske handelspartnere ønsket amerikanske dollar. Ifølge Robert Gilpin har dollaren hatt en sentral rolle i internasjonal økonomi i hele etterkrigstiden, og den har vært betalingsmiddel i mellom 40 og 60 % av verdens transaksjoner i perioden. I 1996 utgjorde dollaren dessuten to tredjedeler av verdens samlede valutareserver.³⁰⁸

I 2003 skrev J. Bradford DeLong artikkelen ”Exorbitant privilege or, how worrisome is the U.S. Trade Deficit?” Her forklarer han hvordan den amerikanske dollaren utviklet seg til verdens nøkkelvaluta i Bretton Wood-systemet, som ble etablert etter annen verdenskrigs slutt. I dette regimet var medlemslandenes valutaer knyttet opp mot en fast kurs til dollaren. Ifølge DeLong innebar systemet at USA kunne trykke ekstra sedler ved behov, for å betale for den import som overskred eksporten. Etter at Bretton Woods opphørte på 1970-tallet har dollaren fortsatt å dra fordeler av visse privilegier, dog i en annen form enn tidligere. Det er disse valutafordelene som har gjort det mulig for USA å operere med handelsunderskudd over så lang tid. Privilegiene kan deles inn i tre kategorier. Den første fordelen har oppstått som et resultat av at utenlandske sentralbanker foretrekker å plassere sine valutareserver i dollarprisede tilganger. I takt med at verdensøkonomien ekspanderer, ønsker disse institusjonene å skaffe seg stadig flere amerikanskprisede eiendeler. Denne strategien bidrar til å finansiere en del av USAs handelsunderskudd. De utenlandske bankene er nemlig nødt til

³⁰⁷ DeLong, J. Bradford og Martha L. Olney 2006, s. 179–183.

³⁰⁸ Gilpin, Robert 2001, s. 255–256.

å overbevise amerikanerne om å importere varer og tjenester fra landene deres, for å kunne bytte til seg dollar.

Den andre fordelen er at dollaren fortsatt har nytte av at rike personer som er bosatt i land med uforutsigbar politisk styring, oppfatter innskudd i amerikanske banker og fond som en politisk risikoforsikring. Hvis noe uforutsett skjer i hjemlandet, kan disse ressurssterke personene flykte til USA og leve et godt liv i eksil med sine oppsparte midler. Med dette drar DeLong sluttsatsen at en viss andel av handelsunderskuddet i realiteten er serviceeksport, ettersom USA selger politiske risikoforsikringer i form av dollar til utlendinger. Som nevnt i 1.1 mener Emmanuel Todd at USAs rolle som dollarleverandør har blitt mer fremtredende enn funksjonen som vareleverandør.

Det tredje dollarprivilegiet er at et stort antall rike utlendinger i hele verden oppfatter USA som et svært attraktivt land å bo i, uavhengig av den politiske situasjonen der de bor. Selv om det kanskje er små odds for at de selv skal bosette seg i USA, er sjansen enda større for at deres etterkommere vil emigrere dit. Ved å investere en vesentlig sum av familieformuen i USA og oppholde seg mye i landet, øker sjansen for at etterkommerne vil bosette seg der. Investeringene forbedrer dessuten mulighetene for å passere immigrasjonsmyndighetene.

På bakgrunn av disse tre forklaringene konkluderer DeLong at en del av USAs handelsunderskudd ikke er problematisk. Den andel av handelsunderskuddet som er et resultat av de såkalte fornuftstridige privilegier den amerikanske dollaren fortsatt drar nytte av, kan bestå inntil verden forandrer seg. Amerikanerne kan fortsette med å selge internasjonale reserver, likviditetsservice, politiske risikoforsikringer og fremtidige immigrasjonsmuligheter til sentralbanker og rikfolk i resten av verden i lang tid fremover. DeLong erkjenner på den annen side at det er grunn til å bekymre seg over en viss del av handelsunderskuddet, men han kan ikke fastslå hvor mye det dreier seg om.³⁰⁹ Det er imidlertid interessant å se hvordan hans tiltro til dollarens internasjonale posisjon avtar i løpet av de tre årene etter 2003.

I 2006 publiserte DeLong andreutgaven av *Macroeconomics* i samarbeid med Martha L. Olney. Her kommer de også inn på dollarens privilegier når de diskuterer den utenlandsgjeld USA har opparbeidet seg i takt med økte handelsunderskudd. De viser til at landet ved inngangen til 2005 hadde et handelsunderskudd på over 600 milliarder USD. I motsetning til hva DeLong skrev i 2003, hevder han nå sammen med Olney at det er lite sannsynlig at utlendinger vil være villige til å låne ut så store beløp til amerikanerne i all

³⁰⁹ De Long, J. Bradford 2003, "Exorbitant Privelege, or How Worrisome is the U.S. Trade deficit?".

fremtid. Et fall i investeringsviljen i det amerikanske markedet vil dessuten føre til at dollarkursen faller. Ifølge De Long og Olney er en tommelfingerregel at hvis dollarkursen faller med 1 %, så øker nettoeksporten med ca. 10 milliarder USD på sikt. Dette betyr i så fall at dollaren må falle med minst 40 % for at handelsunderskuddene skal elimineres.

DeLong og Olney påpeker også at spekulantene logisk sett burde få kompensasjon for utlånsrisikoen i USA i form av høyere rente, men at slike vederlag ikke har blitt utbetalt til nå. Det nevnes imidlertid ikke at utenlandske kreditorer har skattefritak på renteinntekter i USA. Slike avgiftsunntak kan jo kanskje forklare at kreditorene har akseptert en relativt lav rente på utlånene. DeLong og Olney påpeker isteden at det ikke er sikkert at kreditorene opptrer som rasjonelle aktører, som forventer maksimal avkastning i det amerikanske markedet. Dette kan igjen bety at internasjonale økonomers forventninger om reduserte amerikanske handelsunderskudd og dollarkursfall er urealistiske, ettersom investorer og spekulanter heller ikke tror på en slik utvikling. På den annen side hevder DeLong og Olney at dersom det ikke har oppstått noen utbredt skepsis til dollarkursutviklingen fram til nå, så vil pessimismen snart gjøre seg gjeldende. Slike negative utsikter vil igjen føre til mindre etterspørsel etter dollar, med påfølgende kursfall og renteøkninger fram mot 2010.³¹⁰ DeLong og Olney påpeker imidlertid at en eventuell dollarkrise ikke trenger å bli så dramatisk som andre finanskriser de siste årene. I andre land med høye utenlandslån som i vesentlig grad har vært priset i USD, har et lokalt valutakursfall forverret krisen fordi kreditten da har blitt dyrere. For USA er det annerledes ettersom en stor andel av landets utenlandslån også er priset i USD, som igjen gjør at et kursfall ikke forverrer selve kredittsituasjonen. Med dette konkluderer de at dollaren fortsatt er en nøkkelvaluta i verdensøkonomien, og gjør USA mindre sårbar for internasjonale monetære svingninger enn andre land.³¹¹

7.3 MNSer undervurdert av sosialøkonomer?

På bakgrunn av den empiriske analysen av de amerikanske handelsunderskuddene i forhold til internasjonal forretningsvirksomhet, faller det naturlig å dra den generelle sluttsatsen at MNSer har blitt undervurdert av sosialøkonomer. Makroøkonomer anser kanskje bedrifter for å være enkeltaktører som skal vurderes som mikroøkonomiske fenomen. På den annen side har nå en del MNSer blitt så store at de samlet sett har utviklet seg til en sentral selvstendig

³¹⁰ DeLong, J. Bradford og Martha L. Olney 2006, *Macroeconomics*, s. 460–461.

³¹¹ DeLong, J. Bradford og Martha L. Olney 2006, s. 460–461.

generator for internasjonal handel. Til tross for kjennskapen til storforetakene har noen forskere bevisst utelatt å fremstille disse aktørene som egenartede drivkrefter i sine teorier.

Paul Krugman og Maurice Obstfeld forklarer i boken *International Economics: Theory and Policy* (2006) hvorfor internasjonale økonomer anser at MNSer ikke har hatt så stor betydning for utviklingen i verdensøkonomien. De belyser riktignok at slike bedrifter spiller en viktig rolle innenfor internasjonal handel og for investeringer på tvers av landegrenser. Det sentrale spørsmålet er likevel hvilke forskjeller konsernene virkelig skaper i verdensøkonomien i forhold til nasjonalstatene. I den forbindelse erkjenner Krugman og Obstfeld at de har en begrenset forståelse for hvorfor MNSer eksisterer, og at det derfor er vanskelig å avgjøre hvilken betydning denne type bedrifter har. De tror likevel at det meste av hva MNSer har forårsaket i det internasjonale markedet også ville ha skjedd uten deres eksistens, men kanskje ikke på en så enkel måte. Som argumenter bruker de skiftet av arbeidsintensiv produksjon fra i-land til nasjoner med overskudd av arbeidskraft, samt kapitalstrømmene fra pengesterke til kapitaltrengende land. Krugman og Obstfeld sier at MNSer i stor grad har vært agenter for begge disse formene for faktorbevegelse, og at bedriftene både har blitt hyllet og kritisert for disse transformasjonene. Slike skifter i produksjonsstrategiene reflekterer imidlertid bare en hensiktsmessig avpasning i forhold til avgjørende lokaliseringsfaktorer, som for eksempel produksjonskapasitet og produksjonskostnader, i linje med ordinær handelsteori. Med dette konkluderer Krugman og Obstfeld at hvis MNSene ikke fantes, så ville uansett de samme internasjonale transformasjoner ha skjedd, men kanskje ikke i samme utstrekning. Dette gjør at internasjonale økonomer tillegger MNSer mindre betydning enn andre observatører. De to forfatterne ber også leserne om å være oppmerksomme på at MNSers etablering av organisasjoner på tvers av landegrenser har hatt akkurat samme effekt på sysselsettingen som hva tradisjonell handel med tilhørende spesialisering ville ha hatt. Utviklingen bør isteden ansees som en form for økonomisk integrasjon. Ut fra alle disse argumenter dras altså sluttsatsen at MNSer har vært langt mindre viktige for verdensøkonomiens utvikling enn hva synligheten til disse selskapene tilsier.³¹²

På bakgrunn av hva vi har sett i den empiriske undersøkelsen i denne oppgaven finnes det en rekke motargumenter mot Krugmans og Obstfelds nedvurdering av betydningen til de internasjonale storforetakene. For det første er merkevarebygging en sentral strategi blant MNSer. I kapittel 5 i denne oppgaven har vi sett hvordan amerikanske pc-merker i lang tid har

³¹² Krugman, Paul og Maurice Obstfeld 2006, s. 161–164.

vært sterke på verdensbasis og at de dessuten har styrket sin internasjonale posisjon i takt med at produksjon har blitt flyttet til Kina. Man kan jo spørre seg om det hadde oppstått like mye handel mellom Kina og USA eller samme grad av produksjonsforflytting dersom det var kinesiske leverandører med egne merker som skulle innta det amerikanske markedet. Det samme spørsmålet kan man stille seg for varekategoriene klær og leker, hvor leverandører som Nike og Matell i lang tid har hatt så veletablerte varemerker i det amerikanske markedet. Dessuten leveres jo en rekke varer, som for eksempel ulike IKT produkter, med en serviceavtale. Tilliten til slik service kan gjerne også være basert på tiltroen til selve varemerket. Når amerikanske forbrukere har akseptert at både varer og service i økende grad leveres fra Kina og India, kan aksepten kanskje forklares med tillit til den amerikanske varemerkeleverandøren som fortsatt har det overordnede ansvar for hva som leveres til dem.

Det andre argumentet mot påstanden om at mye av faktorforlyttingen også ville foregått uten MNSers eksistens, handler om kontroll. MNSers direkte eierskap i utenlandske produksjonsenheter gir en helt annen mulighet for kontroll over produsenten enn hva som er mulig ved internasjonal handel mellom to uavhengige aktører. Det samme gjelder i noen grad ved lisensiering av produksjon, hvor kontraktørene må forhandle seg til retten til å produsere et visst merke. Dette betyr at de neppe kan sette utsalgsprisen på samme nivå som i et fritt marked.

For det tredje innebærer internhandel i MNSer at det i stor grad har vært økonomiavdelingene innenfor hvert konsern, og ikke forhandlinger mellom leverandør og kunde, som har avgjort prissettingen på varene som har vært omsatt mellom de ulike ledd i verdikjeden. Dette gjør igjen at tilbud og etterspørsel kan ha utviklet seg i en annen retning enn om transaksjonene hadde foregått mellom uavhengige aktører. Beløpet som avkreves for den vare, tjeneste eller kunnskap som selges fra en resultatenhets i et MNS til en annen, kalles *internpris*. Internprissetting har blitt et kontroversielt tema ettersom satsene i en rekke tilfeller har vært satt helt vilkårlig og uten tilknytning til de faktiske underliggende kostnader i den avdeling av konsernet hvor varen har blitt produsert og omsatt. MNSer har blitt beskyldt for å bruke internprissetting til å manøvrere inntektene til land med lavest skatter. I en artikkel i The Guardian i 2003 hevder journalisten Prem Sikka at MNSer i USA har unngått selskapsskatt ved å overprise intern import, og underprise intern eksport. Sikka nevner noen eksempler på de takster amerikanskeide konsern har fakturert for produktene mellom sine ulike enheter. Overpriset import til USA inkluderer blant annet plastikkbøtter fra Tsjekkia til 972.98 USD per stk., en kilo toalett papir fra Kina til 2052 USD, kulepennner fra Trinidad til 8500 USD per stk. og pinsetter fra Japan til 4896 USD per stk. Eksempler på underprisede

eksportvarer fra USA inkluderer blant annet toaletter til Hong Kong for 1.75 USD, prefabrikkerte bygninger til Trinidad for 1.2 USD, bulldosere til Venezuela for 387,83 USD samt missiler og utskyttingsramper for raketter til Israel for 52.03 USD per stk.³¹³ I henhold til en rapport fra den amerikanske organisasjonen Citizens for Tax Justice har slik arbitrær internprising også vært utbredt blant utenlandskeide MNSer med virksomhet lokalisert i USA.³¹⁴ Dersom slik skjønsmessig prissetting har foregått i omfattende utstrekning, har fenomenet i praksis både bidratt til å redusere USAs skatteinntekter og medvirket til den sterke økningen i landets bokførte handelsunderskudd.

Myndighetene i i-land har i lang tid vært bevisst på at internprising kan skjevfordele skatteinntekter mellom ulike land. Derfor har ulike nasjoner forsøkt å samarbeide om å løse problemet. I 1979 publiserte OECD en første utgave av retningslinjer for internprising i MNSer. Hovedregelen er at prisen skal fastsettes etter prinsippet om armlengdes avstand, det vil si at transaksjonen skal gjennomføres på tilnærmet like betingelser som to uavhengige parter ville ha benyttet i sin samhandel. For å unngå dobbeltbeskatning må internasjonale konsern kunne dokumentere overfor skattemyndighetene at de interne transaksjonene har vært markedsmessige.³¹⁵ I henhold til de hollandske økonomene Eric J. Bartelsman og Roel M.W.J Beetsma er det imidlertid vanskelig å kontrollere at OECDs retningslinjer blir fulgt. I mange former for internhandel eksisterer det ikke noen markedsmessige priser å sammenlikne med. Dette er blant annet tilfelle for nye typer av varer og av kunnskapsprodukter, som kan utvikles i én enhet i et MNS og bli benyttet i andre avdelinger i konsernet. Bartelsman og Beetsma påpeker også at allokering av inntekter og profitter til nasjoner med lave skatter skaper misforhold i beregningen av produktivitetsnivået. I land med lave skatter kan for eksempel salg overrapporteres og bruk av innsatsvarer underrapporteres. Dermed blir produktiviteten på papiret uforholdsmessig høy. En skattereduksjon i en nasjon kan derfor lede til en bokføringsmessig produktivitetsøkning uten noen reelle underliggende endringer i teknologi, effektivitet eller reelt prisnivå.³¹⁶ Disse ulike aspekter ved internhandel er altså svært tydelige eksempel på hvordan MNSer har hatt betydning for internasjonal handelsutvikling på et annet grunnlag enn uavhengige aktører.

³¹³ The Guardian 2003, "Plastic bucket \$972.98".

³¹⁴ McIntyre, Robert S. 1996, *Tax Expenditures-The Hidden Entitlements*, s. 22–23.

³¹⁵ KPMG 2008, "Internprising".

³¹⁶ Bartelsman, Eric J. og Roel M.W.J. Beetsma 2000, *Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries*, s. 2.

7.4 Sammenfatning og konklusjoner

Sentrale makroøkonomiske modeller fremhever nasjonenes produksjonskapasitet, inntektsnivå, sparerate, prisnivå og/eller valutakursutvikling som de fremste generatorer for import og eksport. MNSer og fremveksten av internasjonale produksjonsnettverk blir ikke kategorisert som egenartede drivere i internasjonale transaksjoner. På den ene side kan man kanskje si at de internasjonale produksjonsnettverkene til MNSer har oppstått som en følge av internasjonale prisforskjeller og andre lokaliseringsfaktorer, slik handelsteori og makroøkonomiske modeller tilsier. For eksempel har de relativt lave prisene i Kina og India kombinert med høy produksjonskapasitet gjort det attraktivt for bedrifter å produsere der, eventuelt også importere derfra. På den annen side har vi sett at når foretakene har mulighet til å flagge ut produksjon, så får ikke endringer i for eksempel inntektsnivå og valutakurs den effekt på import og eksport som de makroøkonomiske modellene tilsier. Et sentralt spørsmål blir dermed om slike teorier om internasjonal handel har blitt mindre relevante i takt med økt økonomisk globalisering. Uansett har muligheten for internasjonal produksjon skapt endrede forutsetninger for de økonomiske modellene. I den forbindelse er også en diskusjon om selve beregningen av HB relevant. Når utenlandsinntektene til MNSer i de respektive land ikke har blitt inkludert i kalkulasjonene, kan dette ha vært med på å tegne et skjevt bilde av hvordan den internasjonale konkurransesituasjonen har utviklet seg.

Ut fra den empiriske analysen i denne undersøkelsen blir min sluttsats at MNSer har hatt en viktig rolle i utviklingen av verdensøkonomien de siste tiårene, og da særlig i forhold til de økte amerikanske handelsunderskuddene. MNSer med etablerte varemerker, internasjonale produksjonsnettverk og mobil kapital har hatt mulighet til å påvirke både fremstilling av varer og internasjonale handelsmønstre på en helt annen måte enn bedrifter med forankring i bare ett land. Dessuten er det sannsynlig at det foregår en helt annen kompetanseutveksling mellom de ulike avdelinger tilknyttet et MNS, enn hva som er tilfelle mellom uavhengige aktører. Dette kan igjen ha bidratt til at divisjonene i et internasjonalt storkonsern har utviklet forsprang i den internasjonale konkurransen i forhold til mindre og mer nasjonalt orienterte bedrifter. Dessuten har MNSer hatt mulighet til å påvirke både innkjøpspriser og utsalgspriser i ulike ledd av verdikjeden via internprisindekser. Riktignok finnes det pålegg fra OECD om markedsmessig prissetting, men i praksis er det vanskelig å kontrollere at disse retningslinjene følges.

Kapittel 8 Avsluttende oppsummering og konklusjoner

Fra 1998 til 2006 har USA utviklet rekordhøye handelsunderskudd og utenlandslån. Samtidig har amerikanske multinasjonale selskaper (MNSer) flagget ut produksjon, tatt større kontroll over internasjonal forretningsvirksomhet og generert historisk høy omsetning via utenlandske datterselskaper. I oppgaven har denne parallelliteten stått i fokus. Hovedformålet med undersøkelsen har vært å belyse hvordan virksomheten i MNSer har virket inn på internasjonale handelsmønstre og den amerikanske handelsbalansen (HB) i denne perioden. Analysemodellen har derfor lagt vekt på å fange visse hovedtrekk i internasjonal økonomisk utvikling, men også å gi en troverdig generalisering av det store komplekse forløpet gjennom relevante casestudier og nedslag i kildematerialets problemer. Ut fra dette opplegget har fire hovedspørsmål ligget til grunn for fire ulike delundersøkelser.

Til tross for at MNSers aktiviteter har fått større internasjonal spredning, har denne oppgaven som utgangspunkt at amerikanske storkonsern fortsatt har sterk tilknytning til det amerikanske markedet. Denne tro på nasjonal forankring innebærer også en antakelse om at bedriftenes internasjonale ekspansjon vil ha positive ringvirkninger i amerikansk økonomi til tross for negative effekter på den bokførte HB og sysselsetting.

Den første delundersøkelsen tar utgangspunkt i at de økte amerikanske handelsunderskuddene må sees på bakgrunn av generelle trender i det internasjonale markedet. Fra 1980 til 2006 har den samlede omsetning av varer og tjenester på verdensmarkedet økt nesten dobbelt så raskt som verdens samlede produksjon av varer og tjenester (BNP). Denne transaksjonsveksten har til en viss grad vært et resultat av at markedene har blitt mer åpne. I flere tiår har verdenshandelen vært preget av en motsetningsfylt form for liberalisme. Utvidelsen av den internasjonale frihandelsavtalen GATT i 1994 la grunnsteinen for World Trade Organization (WTO). At WTO i dag har 148 medlemmer vitner om at multilateralisme har hatt bred appell. På den annen side har en rekke land opprettholdt bilaterale eller regionale handelsavtaler, noe som har bidratt til å begrense internasjonal handelsvekst. Samtidig som USA har vært en av pådriverne for økt internasjonal frihandel, har myndighetene iverksatt proteksjonistiske tiltak for å beskytte blant annet stål- og tekstilindustrien når importen har økt. Denne politikk har ledet landet inn i internasjonale handelskonflikter. Økonomer som Joseph Quinlan og Marc Chandler (2001) hevder at amerikanske politikere har blitt besatt av de økte handelsunderskuddene, mens amerikanskeidde konserner i dag konkurrerer på verdensmarkedet via utenlandske datterselskaper, og ikke via eksport fra USA. Derfor mener

Quinlan og Chandler at tiltakende proteksjonisme utgjør en større trussel for amerikansk økonomi enn økte handelsunderskudd.

I tillegg til utvidede frihandelsavtaler har nye og forbedrede infrastrukturer for transport- og telekommunikasjon bidratt til økt handel. Slike innovasjoner har også gjort det enklere å håndtere forretningsvirksomhet i ulike land. Internasjonalisering av produksjon, distribusjon og bedriftsledelse har akselerert siden slutten av 1990-tallet.

Produksjonsprosessen i stadig flere bedrifter foregår ikke lenger innenfor grensene til ett land, men er fragmentert på global basis mellom enheter som selskapene direkte eller indirekte kontrollerer. Slike internasjonalt organiserte bedrifter har utviklet en fremtredende rolle som produsenter på verdensbasis. Fremveksten av transnasjonale tilvirkningskjeder har dessuten bidratt til å øke handelen med halvfabrikata på tvers av landegrenser. Dette betyr at en stor andel av hva som ansees for å være internasjonal handel i realiteten er et mål på internasjonal produksjon i ulike deler av globale tilvirkningsorganisasjoner. Ca. en tredjedel av verdenshandelen er i dag internhandel i MNSer. I visse tilfeller har bedriftene benyttet arbitrær prissetting internt for å allokere profitt til land med lavere skatter enn USA. Slike internprisingsmetoder kan ha bidratt til å øke det bokførte amerikanske handelsunderskuddet.

Ifølge Geoffrey Jones (1996) har MNSer historisk sett hatt betydning for hvordan verdenshandelen har utviklet seg. På bakgrunn av produksjonsaktivitet har denne type bedrifter hjulpet u-land i gang med eksport. På denne annen side importerer MNSer også en vesentlig andel av innsatsvarer til fabrikkene og har som regel lave marginpåslag på produksjonsvirksomhet i u-land. Naomi Klein (2001) er blant dem som har kritisert MNSer for å ha blitt så store at myndigheten i u-land har formet sin økonomiske politikk for å tiltrekke seg deres investeringskapital. Dessuten har fremveksten av frie eksportproduksjonssoner bidratt til minimal kontroll med handelen og arbeidsforholdene i store områder av Kina og India. I 2001 var det 18 millioner kinesere sysselsatt i 24 eksportproduksjonssoner.

Verdien av USAs samlede utenrikshandel har økt fra 16 % av BNP i 1975 til 26,8 % i 2005. Dette indikerer økt åpenhet mot internasjonale markeder, men denne andelen er fortsatt vesentlig lavere enn i de fleste andre vestlige nasjoner. Det amerikanske handelsunderskuddet har økt fra 1,25 % av BNP i 1995 til 5,75 % av BNP i 2005. Det er imidlertid ikke bare USA som har operert med handelsunderskudd over tid. Både Tyskland, Spania og England har i perioder hatt høy nettoimport. Kina har hatt et sterkt økende handelsoverskudd siden 1990.

Den andre delundersøkelsen har sett nærmere på sammensetningen av USAs HB i forhold til utviklingen i noen store MNSer. Det viser seg at det er handelen med varer, og ikke

tjenestetransaksjoner, som har generert de økte amerikanske handelsunderskuddene fra 1998 til 2006. Nettoimporten har økt mest for kategoriene forbruksvarer, råvarer og kjøretøy. Når det gjelder forbruksvarer har USA store internasjonale merkeleverandører, som for eksempel Matell, Gap og Nike. I 2006 var riktignok sju av de ti største elektronikkprodusentene fra Asia, men USA har fortsatt store sluttleverandører av forbrukerelektronikk, som for eksempel Hewlett Packard (HP), Dell og Apple. I detaljistleddet er dessuten amerikanske Wal-Mart virksom, i 2006 var dette selskapet verdens andre største MNS. I dag har Wal-Mart 3125 butikker utenfor USA med ca. 620 000 ansatte. I budsjettåret 2006/2007 hadde selskapet en utenlandsomsetning på 77,1 milliarder USD. Disse inntektene var ikke inkludert i beregningen av USAs HB, men tilsvarte ca. 10 % av det amerikanske handelsunderskuddet.

I råvarekategorien sto olje, gass og andre petroleumsprodukter for 56 % av importutgiftene i 2006. Tilsvarende andel var ca. 34 % i 1998. Utgiftsøkningen i denne kategorien kan i stor grad forklares av økte råvarepriser. I denne bransjen opererer også USAs og verdens største MNS, Exxon Mobil, som har hatt en positiv resultatutvikling fram til 2006. I 2006 var under 40 % av selskapets omsetning generert i det amerikanske markedet og bare 20 % av olje- og gassproduksjonen foregikk i USA. Heller ikke denne bedriftenes inntekter via utenlandske datterselskaper har blitt medregnet i den amerikanske HB.

I bilbransjen har store amerikanske MNSer som General Motors og Ford tapt markedsandeler til utenlandske aktører.

USA har hatt et relativt lavt underskudd i handelen med kapitalvarer (halvfabrikata). I tråd med generelle trender i verdenshandelen er det likevel halvfabrikkerte varer landet har eksportert og importert klart mest av fra 1998 til 2006. Denne handelen har bare vært mer i balanse enn andre kategorier. Det foreløpige underskuddet i kategorien avansert teknologi tyder heller ikke på at USA har utviklet fremtidsrettede og lønnsomme eksportnæringer som har kunnet kompensere for den økte nettoimporten. En slik omstilling kan imidlertid ta tid. På den annen side har u-land som Kina og India blitt mottakere av stadig mer kunnskapsintensive investeringer. De fleste av verdens største MNSer med virksomhet innenfor bilproduksjon, elektronikk, bioteknologi og farmasi har i økende grad etablert forskningsavdelinger i disse landene. Slike investeringer har blitt gjort for å få tilgang til ekspanderende pooler av relativt lavtlønnede forskere og ingeniører, men også for å kunne møte etterspørselen fra mer sofistikerte markeder i Asia. For ledelsen i et MNS kan det være av mindre betydning hvor den avdeling som utvikler innovasjoner er lokalisert, så lenge bedriften selv kan kontrollere nyvinningene på tvers av organisasjonen og sammen med forretningspartnere etter eget ønske.

Mexico, Tyskland, Canada, Japan og Kina er de fem land hvor USA har hatt størst handelsunderskudd fra 1998 til 2006. Canada sto for den høyeste nettoimportøkningen fra 1998 til 2000, mens Kina etter totusenårsskiftet har generert klart mest av USAs handelsunderskudd. I 2006 sto landet for 30 % av den samlede amerikanske nettoimporten. Dermed kan handelen med Kina forklare en vesentlig del av USAs økte handelsunderskudd.

Kina trådte inn på verdensmarkedet i 1978 da Deng Xiaoping åpnet opp dørene for privat virksomhet og internasjonal handel. Etter dette har økonomien blitt gradvis liberalisert, men et stekt sosialistisk senter har blitt opprettholdt. Fremveksten av økonomiske soner har gjort landet til en produksjonsbase for resten av verden. I dag er ikke Kina bare en kilde til billig arbeidskraft; landet har flere akademikere og ingeniører enn USA. Siden 1978 har Kina rapportert om BNP vekstrater på mellom 7 og 10 %. Landet har også lyktes med å tiltrekke seg utenlandsk kapital. Mellom 1979 og 1999 etablerte mer enn 300 000 utenlandske selskaper seg i Kina. Hong Kong, Macao og Taiwan har stått for over halvparten av DUI-strømmene til Kina fra 1990 til 2005, mens USA og EU-land har generert en relativt lav andel. Aktører fra disse vestlige landene har isteden lisensiert ut produksjon til aktører i Kina, og en slik strategi behøver ikke å innebære DUI. En svært høy sparerate på 30 % av BNP har også bidratt til å øke kapitalbeholdningen i Kina. Landet ble medlem av WTO i 2001. Menneskerettsforkjempere har foreløpig ikke lyktes med å få utenlandske politiske myndigheter til å innføre langsiktige handelsrestriksjoner som et middel for å øke kinesernes personlige frihet og bedre arbeidsvilkårene.

Handelsstatistikk fra det amerikanske handelsdepartementet viser at det fortrinnsvis er forbruksvarer og kapitalvarer som har generert nettoimportøkningen fra Kina fram til 2006. Dessuten har handelsunderskuddet med avansert teknologi vært økende. Samlet sett har IKT-produkter generert mest av den negative balansen. Samtidig har amerikanske HP og Dell befestet sine ledende posisjoner i det internasjonale og amerikanske markedet. Omsetningen til asiatiske merker som Lenovo, Acer og Toshiba har også tiltatt, men disse merkene er fortsatt langt mindre enn de største amerikanske.

Parallelt med at Kinas eksport av IKT-produkter har økt, har både amerikanskeide og utenlandske MNSer flyttet mye av produksjonsvirksomheten til landet. Selskaper som HP og Dell begynte å outsource produksjon til taiwanske aktører på 1990-tallet. I dag er de tre taiwanske selskapene Quanta Computer, Compal og Wistron verdens største PC-produsenter. Disse bedriftene leverer merkede og umerkede varer til konkurrerende merkevareleverandører fra sine fabrikker i Kina. Etter at Kina ble medlem av WTO i 2001 og taiwanske myndigheter lettet på restriksjonene på DUI i landet, flyttet de taiwanske kontraktørene det meste av

produksjonsvirksomheten til Kina for å redusere kostnadsnivået. Kontraktprodusenter fra andre land, som for eksempel amerikanske Flexitronics og Solecron, har også gjort en slik forflytting. Det samme gjelder for merkevareleverandører som japanske Toshiba og taiwanske Acer. Dessuten har store komponentleverandører som amerikanske Intel og Seagate gjort omfattende investeringer i produksjonsanlegg i Kina. Denne økte konsentrasjon av tilvirkning i landet har altså bidratt til å øke de amerikanske importutgiftene. I tillegg har selskaper som HP, Dell og IBM gjort omfattende investeringer i tjenesteproduksjon i India og Kina. Deres amerikanske kunder har i økende grad mottatt service via telefon fra kontorer i disse asiatiske landene. Dette kan også ha generert økte amerikanske importutgifter, dersom IKT - selskapenes avdelinger i USA har blitt fakturert for tjenesteleveransene fra Kina og India.

Det er ikke bare amerikanske aktører i IKT-bransjen som har økt produksjonen i Kina. Leketøysleverandøren Matell, sportsmerket Nike og sykkelmerket Huffy har også gjort landet til sin produksjonsbase.

Den tredje delundersøkelsen vedrørende betydning av den internasjonale ekspansjonen til MNSer har belyst bokføringsmessige problemstillinger forbundet med beregninger av HB, og mer direkte og indirekte effekter for handelsmønstrene og for ulike aktører i USA. Den nasjonale HB har tradisjonelt vært en indikator på et lands internasjonale konkurransekraft. I kalkulasjonene av USAs HB inkluderes kun de varer som passerer over den amerikanske landegrensen samt tjenestetransaksjoner mellom amerikanske statsborgere/bedrifter og borgere/bedrifter i andre land. Dette innebærer at de varer og tjenester som amerikanske bedrifter produserer og omsetter via utenlandske datterselskaper, ikke medregnes som eksportinntekter. Derimot regnes de varer og tjenester som leveres fra utenlandske datterselskaper til amerikanske moderselskaper, som importutgifter. Dette betyr at HB først og fremst er en indikator på konkurransekraften til industrier og arbeidstakere i USA, men at beregningen ikke gir uttrykk for den internasjonale posisjonen til amerikanske MNSer. I dag er for eksempel IBM verdens største IKT-selskap. Den positive utviklingen i selskapets bruttomargin, aksjekurs og utbyttebetalinger viser at selskapets internasjonale ekspansjon har hatt positive effekter i amerikansk økonomi til tross for negative effekter på HB og sysselsetting. Om vi dessuten sammenlikner hva datterselskapene i amerikanske MNSer har omsatt for utenlands i forhold til hva utenlandske datterselskaper har solgt i USA, ser vi et overskudd som har vært langt høyere enn de nasjonale handelsunderskuddene. De økte utenlandsinntektene har imidlertid ikke blitt generert i Asia, men aller mest i Europa og dernest i Canada og Latin-Amerika. Dermed virker det foreløpig som om Asia først og fremst

har vært en kilde til lavere kostnader og utvidet produksjonskapasitet for amerikanske bedrifter.

Den fjerde delundersøkelsen har tatt for seg hvordan anerkjente handelsteorier og makroøkonomiske modeller analyserer internasjonal handel og hvilken betydning MNSer blir tillagt i forklaringsmodellene. Som sagt illustrerer etableringen av WTO på 1990-tallet, og påfølgende medlemsutvidelser, en generell tro på frihandel og fri konkurranse, i linje med klassisk og nyklassisk økonomisk tenkning. Den grunnleggende ideen i disse retninger er at handel leder til spesialisering og velstandsøkning hos alle deltakende parter. Prisnivået vil reguleres av tilbud og etterspørsel i et fritt marked. Aktørene vil spesialisere seg på varer som de kan tilvirke mer effektivt enn andre, og vil dermed oppnå høyest mulig gevinst. Disse teorier kan i vesentlig grad forklare hvorfor en rekke bedrifter har flagget ut produksjonsvirksomhet til India og Kina. Sett i sammenheng med denne oppgavens fokus på MNSer og hvordan økt internasjonal produksjon har virket inn på internasjonal handel, er det mest problematiske ved modellene til både Adam Smith, David Ricardo, Alfred Marshall, Heckscher/Ohlin og Milton Friedman at de veksler mellom hvilke aktører som genererer produksjon og handel. I spørsmålet om det produktive arbeidet har de produserende mennesker for øyet. Når det kommer til handelen, tenker de imidlertid i den nasjonale summen av transaksjonene, slik at handelen plutselig blir et nasjonalt fenomen; noe som statene gjør. Denne resonnement kan være en levning fra merkantilistisk tenkning, som har bestått fram til i dag. I bakgrunnen finnes en tanke om at det tross alt er statene eller nasjonene som setter vilkår for handelen. Det er kanskje ikke så oppsiktsvekkende at det var naturlig for Smith og Ricardo å studere handel som et slags nasjonalt fenomen som ble sett i forhold til innbyggernes samlede produksjon av visse varer og etterspørsel etter andre fra utlandet. På 1700- og 1800-tallet var jo produksjonskapasiteten også i stor grad begrenset innenfor et lands grenser. Derimot er det overraskende at ikke nåtidens økonomer, som Paul Krugman, Maurice Obstfeld og Milton Friedman, i større grad har fremhevet at produksjonsmulighetene er internasjonale for bedrifter i dag og at ikke all utenrikshandel i amerikanske bedrifter gjøres med utgangspunkt i USA. Dessuten har finansmarkedene blitt liberalisert slik at en stor mengde kapital florerer internasjonalt med til dels rent spekulative formål. Slike pengestrømmer kan påvirke valutakursutvikling og dermed prisnivå uten at det har skjedd reelle endringer i produktivitet eller i tilbud og etterspørsel av ulike varer. I tillegg eksisterer sjelden perfekte konkurransesituasjoner i markedene, og transaksjonene er ikke kostnadsfrie. Alle aktører har ikke tilgang til samme informasjon, så det blir lønnsomt for dem å alliere seg i ulike typer av konstellasjoner. Dessuten har menneskelige ressurser som

informasjon, kunnskap, innovasjonsevne og effektiv arbeidsmetode, blitt stadig mer avgjørende for bedriftenes konkurransekraft. Slik humankapital er ikke like lett tilgjengelig for alle aktører, og utvikles gjerne internt i selskapene over tid. Dessuten kan staten intervenere ved å investere i FoU, som igjen har betydning for bedriftenes innovasjonsevne i forhold til utenlandske konkurrenter. Slik satsing vil også ha betydning for hvor attraktivt det er for utenlandske selskaper å etablere seg i landet. Disse ulikheter i ressurstilgangen kombinert med fremveksten av transnasjonale produksjonsnettverk gjør at tradisjonell handelsteori ikke kan gi en fullstendig forklaring på USAs økte handelsunderskudd. Dessuten kan det diskuteres hvorvidt alle får like stor del av den økonomiske veksten som tiltakende handel har generert. Foreløpig kan det se ut som om det er aksjonærene i MNSer og de som har jobb som har opplevd størst velstandsøkning. Derimot har en mengde amerikanere blitt arbeidsledige som følge av utflagging av produksjon. Dessuten har bedriftene blitt kritisert for å underbetale produksjonsarbeiderne i Asia og andre lavkostland.

Den fjerde delundersøkelsen har også gått inn på noen grunnleggende makroøkonomiske teorier om HB. Disse modellene har blitt formidlet av økonomer som har hatt vesentlig innflytelse på teoretisk forståelse og økonomisk politikk siden 1990-tallet, som for eksempel den amerikanske sentralbanksjefen Ben Bernanke. De sentrale økonomiske tekster som har blitt studert, har vist seg å være basert på samme nasjonale produksjonstankegang som handelsteoriene. Nasjonale produksjonsmulighetskurver har blitt presentert, men det har ikke blitt problematisert at bedriftene i et land har internasjonale alternativer. Derimot har internasjonale forskjeller i inntektsnivå, prisnivå, sparenivå og valutakurssvingninger blitt fremhevet som de mest sentrale drivere for eksport og import. MNSer har ikke blitt vurdert som selvstendig generator for internasjonal handel. Dessuten har vi sett at drivkreftene for eksport og import ikke er de samme for bedrifter som har all produksjonsvirksomhet lokalisert i ett land versus MNSer, som har internasjonal spredning på aktivitetene. Hvis etterspørselen i Asia tilter, kan for eksempel en bedrift oppnå maksimale stordriftsfordeler ved å flytte all produksjonsvirksomhet dit, dersom produksjonskostnadene i landet er lave og en slik strategi er lønnsom i forhold til transportkostnadene. Dermed kan økt internasjonal etterspørsel bidra til økt amerikanske import istedenfor økt eksport. Dessuten behøver ikke en dollarkursnedgang å innebære redusert import eller lavere utsalgspriser for amerikanske sluttleverandører som har lokalisert det meste av produksjonen utenlands. For disse aktørene blir innkjøpskostnadene høyere nå dollarkursen er nedadgående. Økte innkjøpskostnader kan igjen lede til at utsalgsprisene settes opp og at etterspørselen reduseres. Da kan sluttresultatet bli at eksporten verdimesseg avtar som følge av en dollarkursnedgang.

Dessuten har ikke aktører med stor grad av utenlandsproduksjon samme mulighet til å redusere importen hvis de skal møte etterspørselen fra sine kunder. Dermed behøver heller ikke en dollarkursnedgang å bidra til redusert import. Slike sammenhenger mellom valutakurs og internasjonal handel er motsatt av hva de makroøkonomiske modeller vi har studert tilsier.

Politiske myndigheter har hatt ansvar for å gjøre verdensøkonomien mer åpen. Samtidig har også MNSer hatt en selvstendig rolle i den globaliseringsbølgen som har pågått siden 1980-tallet. Denne type bedrifter har utviklet seg til et sentralt element i verdensøkonomien, noe som også de politiske myndigheter må ta hensyn til. Dermed er konklusjonen i min oppgave at det har utviklet seg et gjensidig kausalsamband mellom økonomisk politikk og internasjonal forretningsvirksomhet. Dessuten har MNSer på bakgrunn av sine transnasjonale produksjonsnettverk utviklet seg til en selvstendig drivkraft på internasjonal handel.

KILDER OG LITTERATUR

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE

Statistikk fra det amerikanske handelsdepartementets underavdelinger Bureau of Economic Analysis (BEA) og U.S Census Bureau (USCB) står sentralt i oppgaven. BEA publiserer det meste av statistikk om internasjonal handel, MNSer og andre økonomiske indikatorer, som for eksempel BNP og betalingsbalansen. I BEAs webarkiv finnes også et antall skrevne rapporter. USCB har størst fokus på demografiske og sosioøkonomiske forhold, men publiserer også internasjonal handelsstatistikk. Noen av disse handelsrapportene er på et mer detaljert produktnivå enn tallmaterialet i BEAs arkiv, men tar utgangspunkt i samme database.

Hovedsider på internett

BEA, *International Economic Accounts*.
(<http://www.bea.gov/international/index.htm>)

BEA, *National Economic Accounts*.
(<http://www.bea.gov/national/index.htm>)

USCB, *Economic Indicators*.
(<http://www.census.gov/cgi-bin/briefroom/BriefRm>)

USCB. *Foreign Trade*.
(<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/index.html>)

Rapporter, presentasjoner og manualer

BEA 1990. *The Balance of Payments of the USA, Concepts, Data Sources and Estimating Procedures*. Robert A. Mosbacher, Michael R. Darby m.fl., U.S. Department of Commerce, U.S. Government Printing Office, Washington D.C.
(<http://www.bea.gov/scb/pdf/internat/bpa/meth/bopmp.pdf> 23. april 2008)

BEA 1995, *A Guide to BEA Statistics on U.S. Multinational Companies*. Survey of Current Business March 1995, s.38-55, Obie G. Whickard og Maria Borga, BEA, U.S. Department of Commerce. (<http://www.bea.gov/scb/pdf/internat/usinvest/1995/0395iid.pdf> 14. mars 2008)

BEA 2002, *Selected Issues in the Measurement of U.S. International Services*, U.S. Department of Commerce. Survey of Current Business June 2002, s.36-56, Obie G. Whickard og Maria Borga, BEA, U.S. Department of Commerce.
(<http://www.bea.gov/scb/pdf/2002/06June/0602intlservices.pdf> 13 mars 2008)

BEA 2003, *Measuring Globalization: The Experience of the USA*, report for the 22nd CEIES Seminar, "Statistics and Economic Globalisation, Copenhagen, June 2-3, Obie G. Whickard, BEA, U.S. Department of Commerce.

(http://www.bea.gov/papers/pdf/ow_paper.pdf 13.mars 2008)

BEA 2003, *Are US MNCs exporting jobs?* Presentasjon 14 november, Ralph Kozlow, associate director, International Economics, U.S. Department of Commerce.

(<http://www.bea.gov/about/pdf/KozlowGlobalizationPresentation6.pdf> 25. mars 2008)

BEA 2005, *U.S. Multinational Companies. Operations in 2003*. Survey of Current Business, July 2005, s.9-29., Raymond J. Mataloni Jr. BEA, U.S. Department of Commerce.

(http://www.bea.gov/scb/pdf/2005/07July/0705_MNCs.pdf 28 april 2008)

BEA 2006, *Comparing Price Measures – The CPI and the PCI Price Index*. Presentasjon på Washington Economic Policy Conference 13-14 mars 2006, Brian C. Moyer, deputy chief, National Income and Wealth Division, BEA, U.S. Department of Commerce.

(http://www.bea.gov/papers/pdf/Moyer_NABE.pdf 24 april 2008)

BEA 2006, *Innovation-Related Data in BEA, International Economic Surveys*. Presentasjon på NSF/SRS Workshop 6 juni 2006, Ned Howenstine, BEA, U.S. Department of Commerce.

(<http://www.nsf.gov/statistics/workshop/innovation06/hownesti.pdf> 25 nov. 2007)

BEA 2007, *Summery Estimates for Multinational Companies: Employment, Sales, and Capital Expenditures for 2005*. News Release 19 april, Raymond Mataloni, BEA, U.S. Department of Commerce.

(<http://www.bea.gov/newsreleases/international/mnc/2007/pdf/mnc2005.pdf> 22. april 2008)

BEA 2008, *International Economic Accounts, FAQ 102*. Frequently Asked Question, nr102. Webdokument.

(http://faq.bea.gov/cgi-bin/bea.cfg/php/enduser/std_alp.php 24. april 2008)

BEA 2008, *Intenational Economic Accounts*. Note on International Comparability, webdokument, BEA, U.S. Department of Commerce.

(<http://www.bea.gov/international/datatables/0395iid/box1.htm> 23. april 2008)

USCB 2002, *Information on the collection and publication of trade statistics*. Manual på USCBs webisder.

(<http://www.census.gov/foreign-trade/reference/guides/tradestatsinfo.html> 24. april 2008)

Statistikk

BEA 2007, *U.S. Direct Investment Abroad: Country Detail for Selected Items* (Appendiks 7). (<http://www.bea.gov/international/xls/longctry.xls> 9. okt. 2007)

BEA 2008, *International Economic Accounts; International Accounts products, U.S Trade in Goods; IDS000800 Historical Trend Series*. (<http://www.bea.gov/international/index.htm> << 10. april 2008)

BEA 2008, *International Economic Accounts; International Investment Position; Yearend Positions 1976-2006*, tabell 2 (Appendiks 6).

(http://www.bea.gov/international/xls/intinv06_t2.xls 10. april 2008)

BEA 2008, *International Economic Accounts; Supplemental Estimates; Ownership based framework of the U.S Current Account, 1982-2005* (Appendiks 5).

(<http://www.bea.gov/international/xls/1982-2006table.xls> 10.april 2008)

BEA 2008, *U.S. International Transactions Account; Balance of Payments; Interactive Tables; Detailed Estimates, tabell 2.a. U.S. Trade in Goods 1999-2006* (Appendiks 3).

(http://www.bea.gov/international/bp_web/list.cfm?anon=71®istered=0 10. april 2008)

BEA 2008, *U.S. International Transactions Account; Balance of Payments; Interactive Tables; Detailed Estimates, tabell 2.b. U.S. Trade in Goods 1994-1999* (Appendiks 4).

(http://www.bea.gov/international/bp_web/list.cfm?anon=71®istered=0 10. april 2008)

USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Country/Product data; Advanced Technology products, Imports and Exports, ATP Group by Country; World (total), 2003-2006* (Appendiks 10).

(<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/atp/select-atpctry.html> 10. april 2007)

USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Country/Product data; Advanced Technology products, Imports and Exports, ATP Group by Country; China, 2002 -2006* (Appendiks 9).

(<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/atp/select-atpctry.html> 18 april 2007)

USCB 2007, *Foregin Trade Statistic; Country/Product data; End Use; China* (Appendiks 8 og 11). (<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse> 18.april 2007)

USCB 2007, *Foreign Trade Statistic; Top Trading Partners; Total Trade.*

(www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top0512.html 17 april 2007)

USCB 2007, *U.S. Imports of Crude Oil present-1973.*

(<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/petr.pdf> 17 april 2007)

USCB 2008, *Foreign Trade Statistics; Historical Series; U.S. International Trade In Goods and Services: Annual totals, 1960 – present* (Appendiks 1).

(<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.pdf> 13. feb. 2007)

USCB 2008, *Foreign Trade Statistics; Historical Series; U.S. International Trade in Goods; Real Dollars, Monthly totals, 1994 - 2003 Exports, Imports and Balance by Petroleum and Non-Petroleum End-Use Category.*

(<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/realpetr.pdf> 26 april 2008)

MNSer

Exxon Mobil 2007, *2005 Financial and Operating Review*. Webdokument.
(http://www.exxonmobil.com/Corporate/Files/Corporate/fo_2005.pdf 17 april 2007)

Flextronics 2009, *Backgrounder*. Webdokument.
(<http://www.flextronics.com/en/AboutUs/Backgrounder/tabid/62/Default.aspx> 22 april 2008)

Gap Inc. 2007, *Improving Factory conditions*. Webdokument.
(http://www.gapinc.com/public/SocialResponsibility/sr_factories.shtml 5 nov 2007)

Gateway 2007, *Investor Update: Strategic Transactions*, 27 august 2007. Webdokument.
(http://www.gateway.com/about/investors/reports/Acer_Acquire_Gateway.pdf 21 sept. 2007)

Hewlett Packard 2007, *HP Annual Report 2006*. Webdokument.
(http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/71/71087/pdf/HP_2006AR.pdf 11 sept. 2007)

Huffy 2007, *Company history*. Webdokument.
(<http://www.huffybikes.com/history/index.html> 16. oktober 2007)

IBM 2005, *Market share: Application Development Software*, Worldwide 2004(Executive Summary), Gartner RAS Core Research Note G00130845.
(<ftp://ftp.software.ibm.com/software/rational/web/reports/ibm.1600.pdf> 22 aug. 2007)

IBM 2006, *Annual Report 2005*. Webdokument.
(ftp://ftp.software.ibm.com/annualreport/2005/2005_ibm_letter.pdf 4. sept. 2007)

IBM 2006, *IBM Daksh News. IBM's Indian BPO Subsidiary Grows to 20 000 Staff*, news, 30 mai 2006. Webdokument.
(http://www-935.ibm.com/services/us/gbs/bus/html/dakshnews_30may06.html 22 april 2008)

IBM 2007, *Annual Report 2006*. Webdokument.
(ftp://ftp.software.ibm.com/annualreport/2006/2006_ibm_annual.pdf 18. okt. 2007)

IBM 2007, *Company Overview*. Webdokument.
(<http://www.ibm.com/investor/company/index.phtml> 22. aug. 2007)

IBM 2007. *Selected Acquisitions*. Webdokument.
(<http://www.ibm.com/investor/company/acquisitions.phtml> 7. sept. 2007)

Intel 2007, *Intel in your community*. Webdokument.
(www.intel.com/community/china/index.htm 25. sept. 2007)

Lenovo 2006, *Company History*. Webdokument.
(<http://www.pc.ibm.com/no/lenovo/about/companyhistory.html> 21. aug. 2007)

Lenovo 2007, *About Lenovo*. Webdokument.
(<http://www.lenovo.com/lenovo/us/en> 3 nov 2005)

Lenovo 2007, *Beliggenhet*. Webdokument.

(<http://www.pc.ibm.com/no/lenovo/about/locations.html?no> 22. aug. 2007)

Matell 2007, *Mattel history*. Webdokument.

(http://www.mattel.com/about_us/history/default.asp?f=true 23. oktober 2007)

Nike 2007, *Company Overview, The Facts*. Webdokument.

(<http://www.nike.com/nikebiz/nikebiz.jhtml?page=3&item=facts> 23. oktober 2007)

Seagate Technology 2007, *Seagate Business Overview*. Webdokument.

(http://www.seagate.com/www/en-us/about/investor_relations/company_information/business_overview 26. sept. 2007)

Seagate Technology 2007, *Working for Seagate in China*. Webdokument.

(<http://www.seagate.com/www/v/index.jsp?locale=en-US&name=chinaworkculture&vgnextoid=8196c24cf3dad010VgnVCM100000dd04090aRCRD> 27. sept. 2007)

Timex 2007. *The Company*. Webdokument.

(<http://www.timex.com/gp/node/n/241561011/103-8079055-6392604?ie=UTF8&timexBrand=core> 14. april 2008)

Toshiba 2004, *Presentation for FY2004 Q1*, Q and A session, Q 10. Webdokument.

(<http://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/library/pr/pr2004q1.htm#QA10> 16. oktober 2007)

Yahoo Finance 2007. *IBM Historical Prices*, webside. Webdokument.

(<http://finance.yahoo.com/q/hp?s=IBM&a=00&b=1&c=1998&d=11&e=31&f=2006&g=v> 7. sept. 2007)

Wal-Mart 2007, *Annual Report 2006*. Webdokument.

(http://walmartstores.com/Media/Investors/2006_annual_report.pdf 17. april 2007)

Wal-Mart 2008, *International Operational Data Sheet - March 2008*. Webdokument.

(<http://walmartstores.com/FactsNews/NewsRoom/8121.aspx> 10. april 2008)

ØVRIG STATISTIKK

Business Week Research Services 2007, *Companies, International Business Machines Corp. (IBM:NYSE)*, Company Insight Center. Webdokument.
(<http://investing.businessweek.com/research/stocks/transactions/transactions.asp?symbol=IBM> 7. sept. 2007)

China Profile 2008, *Actual Foreign Direct Investment (FDI) by Country of Origin, 1990-2004*. Webdokument. (http://www.china-profile.com/data/fig_fdi_3.htm 16. april 2008)

Chinese Ministry of Commerce 2007, *Exports and Imports by Foreign Invested Enterprises*. Webdokument. (<http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/ie/200702/20070204363749.html> og <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33604.pdf> 17. November 2007)

CNN 2007, *Fortune Global 500 Companies*. Webdokument.
(http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/full_list 17. april 2007)

CNN 2007, *Fortune Global 500 Computers and Office Equipment 2006*. Webdokument.
(http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/industries/Computers_Office_Equipment/1.html 17. april 2007)

CNN 2007, *Fortune Global 500, Electronics and Electrical Equipment 2006*. Webdokument.
(http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/industries/Electronics_Electrical_Equipment/1.html 17. april 2007)

CNN 2007, *Fortune Global 500, General Merchandisers 2006*. Webdokument.
(<http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/snapshots/749.html> 17. april 2007)

CNN 2007, *Fortune Global 500 Telecommunications*. Webdokument.
(<http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/snapshots/1537.html> 17. april 2007)

Federal Reserve Bank of India 2007, *Handbook of Statistics on Indian Economy 2007*. Webdokument.
(<http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook%20of%20Statistics%20on%20Indian%20Economy> 1. okt. 2007)

Table 2 : Macroeconomic aggregates at constant prices, s. 8.
(<http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/80182.pdf> 1. okt. 2007)

Table 132 : India's foreign trade - rupees, s. 202.
(<http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/80312.pdf> 1. okt. 2007)

IMF 2008, *World Economic Outlook*. Webdokument.
([http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/weodata/weorept.aspx/groups and aggregates](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/weodata/weorept.aspx/groups%20and%20aggregates) 1. april 2008)

National Bureau of Statistics of China, *China Statistical Yearbook 2006*. Webdokument.
(<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2006/indexeh.htm> 10. april 2008)

Kapittel 3, tabell 3.1, *Gross Domestic Product*.
Kapittel 18, tabell 18.3, *Total Value of Imports and Exports*.

OECD 2007, Statistics Directorate:

1. *Main Economic Indicators*. (<http://stats.oecd.org/mei/default.asp> 30. jan. 2007)
2. *Trade to GDP ratio Total Trade*. (<http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> 30. jan. 2007)
3. *Trade balance in goods and services as a percentage of GDP*.
(<http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> 30. januar)

The White House, Office of Management and Budget 2006, *Historical Tables, Budget of the United States Government Fiscal Year 2006*. Webdokument.
(<http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2006/pdf/hist.pdf> 22. april 2008)

THT Research 2007, *Top ODM shippers 2006*. Webdokument.
(<http://www.thtresearch.com> 16. okt. 2007)

Tux Mobil 2007, *Laptop and NoteBook Manufacturer - OEM/ODM Relation Matrix*. Webdokument.(http://tuxmobil.org/laptop_oem.html 16 oktober 2007)

UNCTAD 2005, *Statistical Handbook 2005*. Webdokument.
(http://www.unctad.org/en/docs/tdstat30_enfr.pdf 18. april 2008)

PRESSEMELDINGER

Bush George W. 2001, *President Supportive to New Round of Global Trade Negotiations*, pressemelding 14. november 2001.
(<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2001/20011114-8.html> 28. mars 2008)

Bush George W. 2002, *President announces Temporary Safeguards for Steel Industry*, pressemelding 5. mars 2002.
(<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2002/03/20020305-6.html> 13. mars 2008)

Dell 2007, *Dell Announces New Global Operations Organization with Responsibility For All Manufacturing, Procurement and Supply Chain Activities Worldwide*, pressemelding 14 februar 2007.
(http://www.dell.com/content/topics/global.aspx/corp/pressoffice/en/2007/2007_02_14_rr_000?c=us&l=en&s=edu 24. sept. 2007)

Gartner 1999. *GartnerGroup's Dataquest Says U.S. and Europe Boost 1998 Worldwide PC Growth*, pressemelding 29. januar 1999.
(www.gartner.com/5_about/press_room/pr19990129a.html 12. sept 2007)

Gartner 2004, *Gartner Says 3 of Top 10 PC Vendors will exit the market by 2007*, pressemelding 29. november 2004.
(http://www.gartner.com/press_releases/asset_115083_11.html 6 sept. 2007)

Gartner 2006, *Gartner Says Color Printers Drive Worldwide Page Printer Market to 19 Percent Growth in 2005*, pressemelding 23. februar 2006.
(www.gartner.com/it/pag.jsp?id=492247 19. sept. 2007)

Gartner 2007, *Gartner Says Worldwide Server Shipments Experienced 9 Percent Growth, While Industry Revenue Posted a 2 percent increase in 2006*, pressemelding 22 februar 2007. (www.gartner.com/it/page.jsp?id=501405 18. sept. 2007)

Gartner 2007, *Gartner Says Hewlett-Packard Takes Clear Lead in Fourth Quarter Worldwide PC Shipments and Creates a Virtual Tie with Dell for 2006 Year-End-Results*, pressemelding 15. mai 2007. (www.gartner.com/it/page.jsp?id=500384&format=print 18. sept 2007)

Gartner 2008, *Gartner Says Worldwide PC Market Grew 13 percent in 2007*, pressemelding 16. januar 2008. (<http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=584210&format=print> 8. april 2008)

Hewlett Packard 2002, *HP Announces Further Moves to Outsource PC Operations*, pressemelding 17. jan 2002. (<http://www.hp.com/hpinfo/newsroom/press/2002/index.html> 6. sept. 2007)

IBM 2005, *IBM and Lenovo*, pressemelding 3. nov. 2005. (<http://www.ibm.com/ibm/us/en/pcannouncement> 18.oktober 2007)

IBM 2006. *IBM opens global delivery center in Shanghai*, pressemelding 23. mars 2006. (<http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/19477.wss> 4. sept. 2007)

Intel 2005, *Intel expands Research And Development in China*, pressemelding 15. sept. 2005. (<http://www.intel.com/pressroom/archive/releases/20050915corp-b.htm> 25.sept. 2007)

Intel 2005. *Intel expands Research And Development in China*, pressemelding 15. sept. 2005. (<http://www.intel.com/pressroom/archive/releases/20050915corp-b.htm> 25. sept. 2007)

Oracle 2007, *Oracle Named Worldwide Market Share Leader in Data Warehouse Platform Tools by Market Research Firm*, pressemelding 6 august 2007. (http://www.oracle.com/corporate/press/2007_aug/idc-dw-market-share-2006.html 19 sept 2007)

Solectron 2007, *Solectron Expands Shanghai, China Product Development Center*, pressemelding 22. mai 2007. (ir.solectron.com/phoenix.zhtml?c=74829&p=irol-newsArticle&t=Regular&id=1005243&-12k 24. sept. 2007)

Toshiba 2003, *Toshiba announces major renovation of personal computer business*, pressemelding 16. September 2003. (http://www.toshiba.co.jp/about/press/2003_09/pr1601.htm 7. des 2005)

LITTERATUR

Bøker

Abdallah, Wagdy M. 2004, *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice*. Westport: Praeger Publishers.

Austvik, Ole Gunnar 2002, *Internasjonal handel og økonomisk integrasjon*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.

Bernanke, Ben S. og Robert H. Frank 2006, *Principles of Macroeconomics*. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Bjerke, Joachim M. 1997, *Internprising*. Oslo: Aschehoug.

Blanchard, Olivier 2006, *Macroeconomics*. New Jersey: Pearson Education.

Brenner, Robert 2001, *The boom and the bubble – the US in the world economy*. London: Verso.

Dahl, Ottar 2002, *Grunntrekk I historieforskningens metodelære*. Oslo: Universitetsforlaget.

De Long, J. Bradford og Martha L. Olney 2006, *Macroeconomics*. New York: McGraw Hill/Irwin.

Dicken, Peter 2003, *Global shift – reshaping the global economic map in the 21st century*. London: SAGE publications.

Dunning, John .H. 2002, *The Selected Essays of John H. Dunnig*. Massachutes: Edward Elgar Publishing.

Dunning, John H. og Jean – Louis Mucchielli 2002, *Multinational Firms. The Global-Local Dilemma*. New York: Routledge.

Fiorina, Morris P. 2004, Paul E. og Stephen D. Voss, *America's new democracy*. New York: Pearson Longman.

Friedman, Milton 2002, *Capitalism and Freedom*. Chicago: Chicago University Press

Gilpin, Robert 2000, *The Challenge Of Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Gilpin, Robert 2001, *Global Political Economy. Understanding the international economic order*. Princeton: Princeton University Press.

Heckscher, Eli og Bertil Ohlin 1991, *Trade Theory*. Massachusetts Institute of Technology.

- Held, David og Anthony McGrew 2003, *The Global Transformations Reader*. Cambridge: Polity Press.
- Hira, Ron og Anil Hira 2005, *Outsourcing America*. New York: American Management Association.
- Hirst, Paul og Grahame Thompson 1999, *Globalization in question*. Cambridge: Polity Press.
- Hocking, Brian & Steven McGuire 2004, *Trade Politics*. New York: Routledge.
- Hovi, Jon og Arild Underdal 2000, *Internasjonalt samarbeid og internasjonal organisasjon*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Hudson, Pat 2000, *History by numbers*. New York: Oxford University Press.
- Jones, Geoffrey 1996, *The Evolution of International Business*. London: Routledge.
- Kjeldstadli, Knut 1991, *Fortida er ikke hva den en gang var*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Klein, Naomi 2001, *No Logo*. Oslo: Forlaget Oktober.
- Krugman, Paul og Maurice Obstfeld 2003, *International Economics. Theory and policy*. Sixth edition, Boston: Pearson Education.
- Krugman Paul og Maurice Obstfeld 2006, *International Economics. Theory and policy*. Seventh edition, Boston: Pearson Education.
- Leontief, Wassily 1986, *Input – Output Economics*, second edition. New York: Oxford University Press.
- Lipsey Robert E. og Jean-Louis Mucchielli 2002, *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade and Technology*. New York: Routledge.
- Luo, Yadong 2000, *Multinational Corporations in China*. København: Handelshøjskolens forlag.
- Marshall, Alfred 1930, *Principles of Economics*, 8th edition. London: MacMillan and Co.
- Navaretti, Giorgio B. og Anthony J. Venable 2004, *Multinational Firms in the World Economy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Popkin, James M. og Partha Iyengar 2007, *IT and the east*. Boston: Harvard University Press.
- Rawski, Thomas, Carter, Susan B. Carter m.fl. 1996, *Economics and the Historian*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ricardo, David 1996, *Principles of Political Economy and Taxation*. New York: Prometheus.
- Shenkar, Oded 2005, *The Chinese Century*. New Jersey: Wharton School Publishing.

Smith, Adam 2007, *Nasjonenes Velstand*, norsk utgave. Trondheim: Sonstad Forlag.

Stiglitz, Joseph 2002, *Globalization and its discontents*. London: Penguin Press.

Stiglitz, Joseph 2003, *The roaring nineties*. New York: W.W. Norton & Company, Inc.

Stiglitz, Joseph og Carl E. Walsh 2006, *Principles of Macroeconomics*. New York: W W Norton & Co Ltd.

Todd, Emmanuel 2004, *Låtsasimperiet – om det amerikanske systemets sønderfall*. Stockholm: Bokförlaget DN.

Avhandlinger/rapporter/presentasjoner

AFL-CIO 2005, *Wal-Mart Imports from China, Export Ohio jobs*. AFL-CIO Wal-Mart Campaign, AFL-CIO, USA.
(http://www.aflcio.org/corporatewatch/walmart/upload/report_ohio.pdf 24.oktober 2007)

Bartelsman, Eric J. og Roel M.W.J. Beetsma 2000, *Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries.*, Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2000-054/2, Tinbergen Institute, Rotterdam.
(<http://ideas.repec.org/p/dgr/uvatin/20000054.html> 22 mars 2006)

Bekkevold, Jo Inge 2001, *Kina: En autonom og merkantilistisk utviklingsstat?*
Hovedfagoppgave i Statsvitenskap, Universitet i Oslo.

Bivens, Josh L. 2004, *Debt and the dollar. The United States damages future living standards by borrowing itself into a deceptively deep hole*. Issue brief # 203, Economic Policy Institute, Washington D.C. (<http://www.epi.org/Issuebriefs/203/ib203.pdf> 26 april 2008)

China Labor Watch 2002, *Nike, Adidas, Reebok and New Balance Made in China*. Rapport 25 oktober 2002, China Labor Watch, New York.
(<http://www.chinalaborwatch.org/reports/021025nike.htm> 23,oktober 2002)

Elwell, Craig K, Labonte, Marc og Wayne M. Morrison 2007, *Is China a Threat to the U.S. Economy?* CRS Report for Congress, Congressional Research Service. Order Code RL 33604. 23. januar 2007 (<http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33604.pdf> 22. november 2007)

FN 1993, *System of National Accounts*, Manual. United Nations Statistics Division, New York. (<http://unstats.un.org/unsd/sna1993/toctop.asp> 25 mars 2008)

Gartner 2005, *Market Share: Application Development Software*, Worldwide, 2004 (Executive Summary). Research note G00130845. 27. sept. 2007. Webdokument.
(ftp://ftp.software.ibm.com/software/rational/web/reports/ibm_1600.pdf 22 august 2007)

IMF 1993, *Balance of Payment Manual*, 5th edition, IMF Statistics Department, Washington DC. (<http://www.imf.org/external/np/sta/bop/BOPman.pdf> 25 mars 2008)

IMF Committee on Balance of Payments Statistics 2003. *Annual Report*, IMF Statistics Department, Washington DC.

(<http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2003/ar/bop03.pdf> 26 april 2008)

Lemoine, Françoise og Deniz Ünal-Kesenci 2002, *China in the International Segmentation of Production Processes*. CEPII Working paper No 2002-02, CEPII, Paris.

(<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2002/wp02-02.pdf> 30. januar 2008)

McIntyre, Robert S., *Tax Expenditures-The Hidden Entitlements*. Rapport mai 1996, Citizens for Tax Justice, Washington DC. (<http://www.ctj.org/pdf/hident.pdf> 23 mars 2006)

Norges Bank 2008, *Hovedstyremøte 23. januar*. Figurer til hovedstyremøte, lysbilde 21: styringsrenter og terminrenter. (http://www.norges-bank.no/Upload/65565/Figurer_hovedstyre_230108.ppt#2461,21,Lysbilde_21 12. feb 2008)

OECD 1996, *OECD Benchmark definition of Foreign Direct Investment*, third edition, OECD Publications, Paris. (<http://www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf> 25. mars 2008)

OECD 2004, *Multiple Indicators For Multiple Uses. United States Statistics On Foreign Direct Investment*. OECD World Forum on Key Indicators 2004.

(http://www.oecd.org/oecdworldforum_2004 25 mars. 2008)

OECD 2007, *Chinese Economic Performance in the Long Run*, second edition. OECD Publications, Paris.

(<http://213.253.134.43/oecd/pdfs/browseit/4107091E.PDF> 10. april 2008)

Petersen Institute for International Economics 2004, Lardy N.R., *Do China's Abusive Labor Practices Encourage Outsourcing and Drive Down American Wages?* Petersen Institute of International Economics, Washington DC.

(<http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=201> 22. april 2008)

Scott, Robert E. 2003., *The high price of free trade. NAFTA's failure has cost the United States jobs across the nation*. Issue brief # 147, Economic Policy Institute, Washington.

(http://www.epi.org/briefingpapers/147/epi_bp147.pdf 26 april 2008)

UNCTAD 2003, *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*. United Nations New York og Genève.

(http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf 12. april 2008)

UNCTAD 2004, *Development and Globalization: Facts and Figures*, UNCTAD, Genève.

(http://www.unctad.org/en/docs/gdscsir20041_en.pdf 13. mars 2008)

UNCTAD 2005, *Methods of Data Collection and National Politics in the Treatment of FDI*.

UNCTAD, Genève. (<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3157&lang=1> 13. mars 2008)

UNCTAD 2005, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the internationalization of R&D*. United Nations, New York og Genève.

(http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf 13. mars 2008)

Artikler i aviser, tidsskrifter og webforum

Aftenposten 2004, "Advarer mot kinesiske vekstbobler", papirutgave 22.mars.

Aftenposten 2005, "H&M kutter ut Kina-klær i USA, papirutgave 14. juli.

Aftenposten 2005, "Kina skriver opp sin valuta", papirutgave 22. juli.

Aftenposten 2005, "Kina går fra dollar til euro", papirutgave 23. juli.

Aftenposten 2005, "USA og Kina nær foreløpig tekstilavtale", papirutgave 6. november.

Aftenposten 2008, "Norske bilder av Kina", webutgave 28. januar.

(<http://www.aftenposten.no/meninger/debatt/article2219291.ece> 14. mars 2008)

American Chronicle 2006, "US Auto Industry decline: Lessons from Ford and GM", webutgave 4 juli. (www.americanchronicle.com/articles/viewArticle.asp?article=11242 16. april 2007)

AppleInsider 2006, "Apple MacBook makers lead ODM chip spending in 2006", webutgave 18.okt. (<http://www.appleinsider.com/print.php?id=2151> 15.okt. 2007)

Asia Times Online 2006, "Trading With The Dragon, Part 1", webutgave 22. november. (http://www.atimes.com/atimes/China_Business/HK22Cb01.html 15. oktober 2007)

BBCNews 2005, "Chinese to buy US bike firm Huffy", webutgave 29. juni. (<http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4633375.stm> 24.oktober 2007)

BetaNews 2006. "HP Tops Dell in Worldwide PC Sales", webutgave 19. oktober. (http://www.betanews.com/article/print/HP_Tops_Dell_In_Worldwide_PC_Sales 22 aug. 2007)

Castells Manuel 2003, "Global Information Capitalism", I Held D. & McGrew A. 2003. *The Global Transformations Reader*, Cambridge: Polity Press.

Chacksfield, Adam 1993, "Why we should concentrate on free trade and stop worrying about the balance of payments", Economic Notes No.51. (www.moneyweb.co.uk/essays/politecon/balance.html 28. april 2008)

China Economic Review 2007, "Air cargo capacity being used by China", webutgave 23. juli. (<http://www.chinaeconomicreview.com/logistics/2007/07/23/air-cargo-capacity-being-used-by-china> 23, oktober 2007)

China Window 2004. "Multinational Companies Adjust Strategies to China", Webutgave 24. mars. (http://www.china-window.com/china_market/china_industry_reports/multinational-companies-a.shtml 28 april 2008)

Chandler, Alfred D.Jr., "The Evolution of Modern Global Competition", I kompendium Historie Mellomfag. No logo? Emner i den globale økonomiens historie. Del 2, Unipub kompendier 2002.

CIO news 2003, “Intel, HP chiefs praise offshore outsourcing”, webutgave 22. okt. (http://searchcio.techtarget.com/originalContent/0,289142,sid19_gci933144,00.html 25. sept. 2007)

Cnetnews.com 2002, “Who Really makes PCs?”, webutgave 2. juni. (www.news.com/2102-1001_3-221409.html 29. sept. 2007)

Computerworld 2007. “Intel retakes marketshare from AMD in Q1”, webutgave 20. april. (<http://www.computerworld.com/action/article.do?command=viewArticleBasic&articleId=9017271> 22. aug. 2007)

Dagens Næringsliv 2003, “EU og USA nærmere handelskrig”, webutgave 11. november. (www.den.no/forsiden/utenriks/article/115627.ece 15.mars 2006)

Dagens Næringsliv 2005, ”H & M stopper innkjøp fra Kina”, papirutgave 14. juli.

Dagens Næringsliv 2005, “Mindre prispress på konsumvarer, papirutgave 22. juli.

Dagens Næringsliv 2005, ”Afrikas nye koloniherrer”, papirutgave 19. oktober.

Dagens Næringsliv 2006, ”Bedre enn sitt rykte”, papirutgave 1.februar.

Dagens Næringsliv 2007, ”Kina kan åpne børsen for utlendinger”, papirutgave 19.november.

Dagens Næringsliv 2008, ”Ingen effekt for skateboardere”, papirutgave 15. januar.

Dayton Business Journal 1999, “Huffy to stop making bicycles in U.S., closing to facilities”, webutgave 1. oktober. (<http://dayton.bizjournals.com/dayton/stories/1999/10/04/weekinbiz.html> 23.oktober 2007)

De Long, J. Bradford 2003, ”Exorbitant Privilege,” or, How Worrisome Is the U.S. Trade Deficit?, de Long blogg 16. august. (http://www.j-bradford-delong.net/movable_type/2003_archives/001993.html 12.juni 2006)

Dicken, Peter 1993, “A New Geo-Economy”, i Held, David & Anthony McGrew 2003, *Global Transformation Reader*, Cambridge: Polity Press.

Dunning, John 1995, ”What’s wrong – and right – with trade theory? I *Theories and Paradigms of International Business Activity. The Selected Essays of John H. Dunning*, Vol.1 2002. Edward Elgar Publishing Inc. Massachutes.

E24 Næringsliv 2004, ”Forskningspark samler Kinas beste hoder”, webutgave, 1.juni. (<http://e24.no/arkiv/article799751.ece> 8.april 2008)

E24 Næringsliv 2007, ”Freser forbi amerikanerne”, webutgave 24. januar. (<http://e24.no/utenriks/article1589472.ece> 16/4 2007)

EmsNow 2003, “Acer forecasts sales to increase 40% next year”, webutgave 28. nov. (<http://www.emsnow.com/newsarchives/archivedetails.cfm?ID=3364> 28.sept 2007)

EmsNow 2006. "Compal obtains orders from NEC and Lenovo", webutgave 13. april.
(<http://www.emsnow.com/newsarchives/archiveprint.cfm> 16. oktober 2007)

Financial times 2004. "US to file WTO complaint against China", webutgave 16. mars.
(http://search.ft.com/ftArticle?queryText=US+to+file+WTO+complaint+against+China&aje=true&id=040316008983&ct=0&nclick_check=1 22. april 2008)

Friedman, Milton and Rose D. 1997, "The Case for Free Trade", Hoover Classic No. 4, Hoover institution Stanford University.
(<http://www.hoover.org/publications/digest/3550727.html> 18. april 2008)

Frydman, Roman og Michael Goldberg 2007, "*China's ability to Gain Technology from Foreign Firms*", I Economist's view, online debattforum, 13 november.
(<http://economistsview.typepad.com/economistsview/2007/11/frydman-and-gol.html> 23 nov. 2007)

Herald Tribune 2005, "Microsoft took market share as EU debated", webutgave 16 sept.
(<http://ww.iht.com/bin/print.php?id=7522119> 19. sept. 2007)

Hodgson, Geoffrey M. 1998, "The Approach of Institutional Economics", i kompendium STV 4212 IPØ, Unipub kompendier 2004.

Huang, Yasheng 2001, "Why Overseas Chinese Dominate China's Exports", i Project Syndicate 21. juni 2001 (<http://www.project-syndicate.org/commentary/yashengh1> 21. november 2007)

InfoWorld 2007, "Acer to acquire Gateway for \$710 million", webutgave 27. august.
(http://www.infoworld.com/archives/emailPrint.jsp?R=printThis&A=/article/07/08/27/Acer-buys-Gateway_1.html 17. oktober 2007)

iSuppli 2007, "Acer/Gateway Merger to Spur Consolidation of ODM Providers."
(<http://www.isuppli.com/marketwatch/default.asp?id=411> 16. oktober 2007)

ITavisen 1996, "Intel bygger fabrikker", webutgave 18 november.
(<http://www.itavisen.no/utskrift/225548> 21. aug. 2007)

ITworld.com 2004, "HP sets up India Call center", webutgave 11. februar.
(<http://www.itworld.com/Net/2925/040211hpcallcenter/pfindex.html> 13 nov. 2007)
ITworld.com 2004, "Dell opens another call center in India", webutgave 10. november.
(<http://www.itworld.com/Net/3134/041110dellindia/pfindex.html> 13. nov. 2007)

KPMG 2008, "Internprising", i Verdt å Vite 2008".
(http://www.kpmg.no/arch/_img/9359201.pdf 12. april 2008)

Krugman, Paul R. 1999, "The Return of Depression Economics", i kompendium STV 4212 IPØ, Unipub kompendier 2004.

Laptopical 2005, "Toshiba notebooks to Hangzhou?", webutgave 2 februar 2005.
(<http://www.laptopical.com/toshiba-moves-laptops-to-china.html> 23. april 2008)

MacNewsWorld 2007, "Why Apple Keeps Bobbing to the Top", webutgave 29. juli.
(<http://www.macnewsworld.com/rsstory/58520> 16. oktober 2007)

Network Systems 2007, "Gartner releases final 2006 chip vendor ranking", webutgave 4. april.
(<http://www.networksystemsdesignline.com/news/198800386> 17. oktober 2007)

PCBCafe.com 2006, "Flextronics: Developing in Emerging Markets (India and Ukraine)".
webutgave 27. oktober 2006. Internett Business Systems, Campbell California
(http://www10.pcbcafe.com/nbc/articles/view_article.php?articleid=318396 9. okt. 2007)

Quinlan, Joseph .P. & . Marc Chandler 2001, "The U.S. Trade Deficit: A Dangerous
Obsession", i Foreign Affairs mai/juni 2001.
(<http://www.foreignaffairs.org/20010501faessay4770/joseph-quinlan-marc-chandler/the-u-s-trade-deficit-a-dangerous-obsession.html> 24 april 2008)

San Francisco Chronicle 2007, "China product safety concerns have high stakes, far-reaching
effects", webutgave 19. august. (<http://www.sfgate.com/cgi-bin/article.cgi?file=c/a/2007/08/19/MNV1RKN0L.DTL> 5. nov. 2007)

The Economist 2003, "Chinas men in Washington", webutgave 12. des.
(http://www.economist.com/agenda/displayStory.cfm?story_id=2280981 22 okt. 2008)

The Economist 2004, "IBM's big Chinese deal". Webutgave (abonnement) 9. des.
(http://findarticles.com/p/articles/mi_hb5037/is_200412/ai_n18257581 22 april 2008)

The Economist 2005, "Time to deliver the goods", webutgave 6. jan.
(http://findarticles.com/p/articles/mi_hb5037/is_/ai_n18258226 22 april 2008)

The Economist 2005, "China and the world economy: Tilting at dragons", webutgave 23. okt.
(http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=4221685 22 april 2008)

The Economist 2005, "The key to trade and aid", webutgave abonnement 2. juni.
(http://findarticles.com/p/articles/mi_hb5037/is_200506/ai_n18256141 22 april 2008)

The Economist 2005, "US trade policy", webutgave abonnement 16. juni.

The Economist 2005, "Faintly declining investment, webutgave abonnement 27. okt.
(http://findarticles.com/p/articles/mi_hb5037/is_200510/ai_n18254698 22. april 2008)
The Economist 2007, "Plenty of blame to og around" webutgave(abonnement) 27. sept.,
(http://www.economist.com/business/displaystory.cfm?story_id=9867908 22 april 2008)

The Globalist 2004, "Forget about the US Trade Deficit?", webutgave 1. juli.
(www.theglobalist.com 11.12.2005)

The Guardian 2003, "Plastic bucket \$972.98", webutgave 30.juni.
(<http://www.guardian.co.uk/money/2003/jun/30/tax.socialexclusion> 14 april 2007)

The New York Times 2000, "Company news: Seagate will lay off 2900 workers in Thailand",
webutgave 21. januar 2000.

(<http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9B04E6BD133DF932A15752COA96>
27 sept. 2007)

The New York Times 2005, "Why hasn't a weak dollar slowed imports?", webutgave 8. april 2005. (http://www.nytimes.com/2005/04/08/business/08imports.html?_r=1&pagewanted=print&position=&oref=slogin 28. mars 2008)

The Sydney Morning Herald 2005, "Seagate to hire 1500 in Singapore", webutgave 14. juni 2005. (<http://www.smh.com.au/news/Breaking/Seagate-to-hire-1500-in-Singapore/2005/06/14>) 27 sept. 2007

The Sydney Morning Herald 2007, "Cheap as Chips from China", webutgave 7. august. (www.smh.com.au/news/perspectives/cheap-as-chips-from-china/2007/08/06/11 20 sept. 2007)

The Wall Street Journal Online 2005, "The laptop trail", webutgave 9. juni 2005. (http://online.wsj.com/public/article_print/SB111825761813954442-d4x_1Qnm5A2G 20 sept. 2007)

Time Asia 2005, "How to revive a fading brand", webutgave 25. juni. (<http://www.time.com/time/printout/0,8816,1077202,00.html> 21 sept. 2007)

ZDNet.com 2000, "Seagate to layoff 6000 people", webutgave 1. nov. 2000. (http://news.zdnet.com/2100-9595_22-525209.html 27 sept. 2007)

ZDNet.com 2006. "Apple hangs up India call center", webutgave 5. juni. (http://news.zdnet.com/2100-1040_22-6079967.html 13. november 2007)

Oppslagsverk

Bøker

Oxford University 2002, *Oxford dictionary of economics*, 2nd edition. Oxford: Oxford University Press.

The Economist 2003, *Guide to economic indicators*. Princeton: Bloomberg Press.

Websider

Acer, *startside*.
(<http://www.global.acer.com>)

AFL-CIO (America's Union Movement, Federation of Labor organizations)
(<http://www.aflcio.org>)

Aftenposten
(<http://www.aftenposten.no>)

Business Week Research Services 2007, *Company Insight Center*, website.
(<http://investing.businessweek.com/research/company/overview/overview.asp> 7 sept. 2007)

China-window
(<http://www.china-window.com>)

Dell, *startside*.
(<http://www.dell.com>)

Economic Policy Institute
(<http://www.epi.org>)

Exxon Mobil, *start side*.
(<http://www.exxonmobil.com>)

EMS NOW
(<http://emsnow.com>)

Financial times
(<http://www.ft.com>)

Gap Inc., *startside*.
(<http://ww.gapinc.com>)

Gartner Group
(<http://www.gartner.com>)

Gateway Inc., *startside*.
(<http://www.gateway.com>)

Hewlett Packard, *start side*.
(www.hp.com)

Hong Kong Trade Development Council
(<http://www.tdctrade.com>)

IBM, *startside*.
(<http://www.ibm.com>)

IMF, *Data and Statistics*.
(<http://www.imf.org/external/data.htm>)

Intel, *startside*.
(<http://www.intel.com>)

Lenovo, *startside*.

(<http://www.lenovo.com>)

iSuppli

(<http://www.isuppli.com/marketwatch/default.asp?id=411>)

Matell, *startside*.

(<http://www.matell.com>)

Ministry of Commerce, The People's Republic of China, *Statistics*.

(<http://english.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>)

Nike, *startside*.

(<http://www.nike.com>)

OECD Statistics Directorate.

(<http://stats.oecd.org>)

Organisation for Economic Co-operation and development (OECD)

(<http://www.oecd.org>)

Project Syndicate (debatt forum)

(<http://www.project-syndicate.org>)

Seagate Technology, *startside*.

(<http://www.seagate.com>)

The Economist

(<http://www.economist.com>)

The US-China Business Council

(<http://www.uschina.org>)

The White House, Office of Management and Budget.

(<http://www.whitehouse.gov/omb>)

Timex, *startside*.

(<http://www.timex.com>)

Toshiba, *startside*.

(<http://www.toshiba.com>)

UNCTAD, *Statistical databases on-line*.

(<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1888&lang=1>)

UNCTAD, *Handbook of Statistics on-line*.

(<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890&lang=1>)

UNCTAD 2007, *Sales of Foreign Affiliates*, FDI/TNC database.

(http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2007_sales_en.xls)

Verdens Handelsorganisasjon (WTO)
(<http://www.wto.org>)

Wal-Mart, *startside*.
(<http://walmart.com>)

Wikipedia (Norsk versjon)
(<http://no.wikipedia.org>)

Wikipedia (Engelsk versjon)
(<http://en.wikipedia.org>)

Yahoo Finance
(<http://finance.yahoo.com>)

Yahoo Finance, *Stock Research Center*.
(<http://biz.yahoo.com/r/>)

APPENDIKS

Appendiks 1

USCB 2008, *Historical Series, U.S. International Trade In Goods and Services*

Kilde: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.pdf> 16 april 2008

March 11, 2008

U.S. Trade in Goods and Services - Balance of Payments (BOP) Basis

Value in millions of dollars
1960 thru 2007

Period	Balance			Exports			Imports		
	Total	Goods BOP	Services	Total	Goods BOP	Services	Total	Goods BOP	Services
1960	3,508	4,892	-1,384	25,940	19,650	6,290	22,432	14,758	7,674
1961	4,195	5,571	-1,376	26,403	20,108	6,295	22,208	14,537	7,671
1962	3,370	4,521	-1,151	27,722	20,781	6,941	24,352	16,260	8,092
1963	4,210	5,224	-1,014	29,620	22,272	7,348	25,410	17,048	8,362
1964	6,022	6,801	-779	33,341	25,501	7,840	27,319	18,700	8,619
1965	4,664	4,951	-287	35,285	26,461	8,824	30,621	21,510	9,111
1966	2,939	3,817	-878	38,926	29,310	9,616	35,987	25,493	10,494
1967	2,604	3,800	-1,196	41,333	30,666	10,667	38,729	26,866	11,863
1968	250	635	-385	45,543	33,626	11,917	45,293	32,991	12,302
1969	91	607	-516	49,220	36,414	12,806	49,129	35,807	13,322
1970	2,254	2,603	-349	56,640	42,469	14,171	54,386	39,866	14,520
1971	-1,302	-2,260	958	59,677	43,319	16,358	60,979	45,579	15,400
1972	-5,443	-6,416	973	67,222	49,381	17,841	72,665	55,797	16,868
1973	1,900	911	989	91,242	71,410	19,832	89,342	70,499	18,843
1974	-4,293	-5,505	1,212	120,897	98,306	22,591	125,190	103,811	21,379
1975	12,404	8,903	3,501	132,585	107,088	25,497	120,181	98,185	21,996
1976	-5,082	-9,483	3,401	142,716	114,745	27,971	148,798	124,228	24,570
1977	-27,246	-31,091	3,845	152,301	120,816	31,485	179,547	151,907	27,640
1978	-29,763	-33,927	4,164	178,428	142,075	36,353	208,191	176,002	32,189
1979	-24,565	-27,568	3,003	224,131	184,439	39,692	248,696	212,007	36,689
1980	-19,407	-25,500	6,093	271,834	224,250	47,584	291,241	249,750	41,491
1981	-16,172	-28,023	11,851	294,398	237,044	57,354	310,570	265,067	45,503
1982	-24,156	-36,485	12,329	275,236	211,157	64,079	299,391	247,642	51,749
1983	-57,767	-67,102	9,335	266,106	201,799	64,307	323,874	268,901	54,973
1984	-109,072	-112,492	3,420	291,094	219,926	71,168	400,166	332,418	67,748
1985	-121,880	-122,173	294	289,070	215,915	73,155	410,950	338,088	72,862
1986	-138,538	-145,081	6,543	310,033	223,344	86,689	448,572	368,425	80,147
1987	-151,684	-159,557	7,874	348,869	250,208	98,661	500,552	409,765	90,787
1988	-114,566	-126,959	12,393	431,149	320,230	110,919	545,715	447,189	98,526
1989	-93,141	-117,749	24,607	487,003	359,916	127,087	580,144	477,665	102,479
1990	-80,864	-111,037	30,173	535,233	387,401	147,832	616,097	498,438	117,659
1991	-31,135	-76,937	45,802	578,344	414,083	164,261	609,479	491,020	118,459
1992	-39,212	-96,897	57,685	616,882	439,631	177,251	656,094	536,528	119,566
1993	-70,311	-132,451	62,141	642,863	456,943	185,920	713,174	589,394	123,780
1994	-98,493	-165,831	67,338	703,254	502,859	200,395	801,747	668,690	133,057
1995	-96,384	-174,170	77,786	794,387	575,204	219,183	890,771	749,374	141,397
1996	-104,065	-191,000	86,935	851,602	612,113	239,489	955,667	803,113	152,554
1997	-108,273	-198,428	90,155	934,453	678,366	256,087	1,042,726	876,794	165,932
1998	-166,140	-248,221	82,081	933,174	670,416	262,758	1,099,314	918,637	180,677
1999	-265,090	-347,819	82,729	965,884	683,965	281,919	1,230,974	1,031,784	199,190
2000	-379,835	-454,690	74,855	1,070,597	771,994	298,603	1,450,432	1,226,684	223,748
2001	-365,126	-429,519	64,393	1,004,896	718,712	286,184	1,370,022	1,148,231	221,791
2002	-423,725	-484,955	61,230	974,721	682,422	292,299	1,398,446	1,167,377	231,069
2003	-496,915	-550,892	53,977	1,017,757	713,415	304,342	1,514,672	1,264,307	250,365
2004	-612,092	-669,579	57,487	1,157,250	807,516	349,734	1,769,341	1,477,094	292,247
2005	-714,371	-787,149	72,778	1,283,070	894,631	388,439	1,997,441	1,681,780	315,661
2006	-758,522	-838,271	79,749	1,445,703	1,023,109	422,594	2,204,225	1,861,380	342,845
2007	-708,515	-815,369	106,854	1,628,358	1,149,208	479,150	2,336,873	1,964,577	372,296

U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division.

NOTE: (1) Data presented on a Balance of Payment (BOP) basis. Information on data sources and methodology are available at www.census.gov/foreign-trade/www/press.html.

Appendiks 2

OECD 2007, *Trade to GDP ratio Total Trade*

Kilde: [www.oecd.org\(http://stats.oecd.org/wbos/default.aspx\)](http://www.oecd.org/http://stats.oecd.org/wbos/default.aspx) 30 januar 2007

Indicator	1: Trade-to-GDP-ratio (total trade)					
Statistical measure	1: Current prices, current exchange rates					
Time	1965	1975	1985	1995	2000	2005
Country						
Australia	28,65	27,33	33,64	38,72	44,76	42,09
Austria	..	59,89	73,32	70,42	89,49	103,82
Belgium	..	103,22	139,7	131,25	166,35	171,94
Canada	..	47,11	54,68	72,28	86,42	71,99
Czech Republic	105,73	132	141,55
Denmark	..	62,29	75,94	71,19	87,15	92,31
Finland	..	51,25	56,39	64,98	76,44	77,97
France	..	36,7	47,38	44,4	56,23	53,15
Germany	..	38,58	51,58	47,44	66,4	76,24
Greece	27,81	40,13	45,88	42,11	60,98	44
Hungary	88,76	152,03	134,19
Iceland	..	74,92	80,32	67,49	75,03	76,51
Ireland	..	85,74	111,29	140,59	183,54	149,88
Italy	..	38,96	44,41	47,67	53,18	52,69
Japan	..	25,62	25,31	16,93	20,6	27,24
Korea, Republic of	..	62,3	63,35	58,75	78,49	82,49
Luxembourg	..	177,91	208,71	191,58	278,99	297,24
Mexico	..	18,2	30,85	58,17	63,94	61,47
Netherlands	..	97,4	123,3	112,12	133,48	132,15
New Zealand	..	52,85	62,21	57,29	69,33	58,22
Norway	..	78,55	78,41	69,7	76,05	73,35
Poland	45,24	62,22	74,38
Portugal	..	44,06	65,33	63,61	70,41	65,83
Slovak Republic	114,07	144,09	159,63
Spain	..	28,98	40,89	44,75	61,2	56,4
Sweden	..	55,57	68,79	71,92	85,98	89,77
Switzerland	..	56,27	73,95	65,72	85,65	88,98
Turkey	..	16,32	35	44,24	55,58	61,4
United Kingdom	..	52,48	56,57	57,15	58,09	56,52
United States	..	16,1	17,17	23,37	26,34	26,8

data extracted on 2007/01/30 13:57 from
OECD.Stat

Appendiks 3

BEA 2008, U.S. International Transactions Account; Balance of Payments; Interactive Tables; Detailed Estimates, tabell 2.a. U.S. Trade in Goods 1999-2006

Kilde: http://www.bea.gov/international/bp_web/simple.cfm?anon=71&table_id=2&area_id=3
10.april 2008

kild
e: http://www.bea.gov/international/bp_web/simple.cfm?anon=71&table_id=20&area_id=3
Bureau of Economic Analysis
U.S. International Transactions Accounts Data

Table Creation Date: March 14, 2008 Release Date: March 17, 2008 Next Release Date: June 17, 2008
Earliest Year Revised on March 17, 2008: No Revision

Table 2a. U.S. Trade in Goods

[Millions of dollars]

Line	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
A Balance of payments adjustments to Census trade data:								
EXPORTS								
1 Exports of goods, Census basis/1/ including reexports and including military grant shipments	695797	781918	729100	693103	724771	818775	905978	1036635
Adjustments:								
2 Private gift parcel remittances	646	511	458	394	394	487	663	877
3 Gold exports, nonmonetary	27	0	0	0	0	0	0	0
4 Inland U.S. freight to Canada
5 U.S.-Canadian reconciliation adjustments, n.e.c., net/2/
6 Exports transferred under U.S. military agency sales contracts identified in Census documents/3/	-10658	-8086	-7935	-7393	-8431	-8228	-8167	-10630
7 Other adjustments, net/4/	-1847	-2349	-2911	-3682	-3319	-3518	-3843	-3773
8 Equals: Exports of goods, adjusted to balance of payments basis, excluding 'military' (table 1, line 3)	683965	771994	718712	682422	713415	807516	894631	1023109
IMPORTS								
9 Imports of goods, Census basis/1/ (general imports)	1024618	1218022	1140999	1161366	1257121	1469704	1673455	1853938
Adjustments:								
10 Electric energy	6	4	25	2	74	123	756	549
11 Gold imports, nonmonetary	2727	3214	2220	400	625	40	0	0
12 Inland freight in Canada	3654	3929	3609	3782	3857	4347	4694	5208
13 U.S.-Canadian reconciliation adjustment, n.e.c., net/2/
14 Imports of U.S. military agencies identified in Census documents/3/	-615	-608	-603	-753	-788	-891	-963	-1242
15 Other adjustments, net/5//6/	1394	2123	1981	2580	3418	3771	3838	2927
16 Equals: Imports of goods, adjusted to balance of payments basis, excluding 'military' (table 1, line 20)	1031784	1226684	1148231	1167377	1264307	1477094	1681780	1861380
B Trade in goods, by area and country, adjusted to balance of payments basis, excluding military:/7/								
EXPORTS								
1 Total, all countries	683965	771994	718712	682422	713415	807516	894631	1023109
2 Europe	168298	184657	178229	160045	168314	189416	207895	241274
3 European Union	149021	162483	155763	140447	147425	167666	183439	210169
4 Euro area	104631	114930	111026	103837	109898	124762	135686	153696
5 Austria	2565	2579	2589	2414	1752	1936	2586	2976
6 Belgium	12305	13888	13414	13195	15111	16789	18562	21232
7 Finland	1505	1490	1538	1492	1667	2011	2206	2602
8 France	18498	20161	19693	18871	16849	21083	22228	23990

9	Germany	26359	28921	29363	26027	28290	30842	33584	40743
10	Greece	823	858	1089	880	963	1225	1055	1243
11	Ireland	6355	7693	7131	6736	7689	8159	9323	8503
12	Italy	9878	10951	9715	9810	10286	10420	11245	12272
13	Luxembourg	959	325	432	428	222	629	726	546
14	Netherlands	19342	21714	19328	18110	20535	24120	26288	30881
15	Norway	1362	1522	1808	1356	1407	1494	1873	2290
16	Portugal	862	956	1199	826	842	1019	1114	1447
17	Russia	1849	2096	2714	2397	2449	2966	3970	4703
18	Spain	6004	6252	5536	5048	5693	6528	6768	7262
19	Sweden	4224	4483	3486	3093	3164	3206	3647	4071
20	Switzerland	8296	9895	9754	7724	8577	9200	10646	14314
21	Turkey	2951	3604	2905	2918	2636	3153	4081	5475
22	United Kingdom	37657	40725	39701	32085	32871	35124	37569	44215
23	Other Europe	6504	6544	6834	6635	7311	9512	10424	12509
24	Canada/2/	166713	178877	163259	160916	169930	189981	212192	230982
25	Latin America and Other Western Hemisphere	141492	170267	158969	148158	148955	171887	192382	222298
26	South and Central America	131204	158837	147858	137068	137447	159429	177318	204735
27	Argentina	4919	4652	3892	1573	2431	3384	4111	4761
28	Brazil	13116	15257	15790	12267	11125	13727	15173	19088
29	Chile	3016	3431	3068	2601	2697	3583	5207	6469
30	Colombia	3536	3629	3489	3548	3717	4471	5414	6645
31	Mexico	86758	111172	101181	97242	97224	110697	120264	133893
32	Venezuela	5314	5509	5600	3967	2782	4743	6411	8977
33	Other	14545	15187	14838	15870	17471	18824	20738	24902
34	Other Western Hemisphere	10288	11430	11111	11090	11508	12458	15064	17563
35	Asia and Pacific	179847	211043	188731	185665	198047	221860	237511	274532
36	Australia	11535	12184	10592	12756	12695	13752	15296	17151
37	China	13047	16141	19108	22040	28287	34638	41799	55038
38	Hong Kong	12565	14510	13943	12539	13453	15785	16319	17749
39	India	3682	3668	3754	4097	4977	6091	7973	9990
40	Indonesia	2040	2430	2536	2551	2504	2662	3049	3062
41	Japan	56073	63473	55879	49670	50252	52288	53265	57593
42	Korea, Republic of	22256	27150	21203	21756	23481	25730	27135	31418
43	Malaysia	8979	10854	9296	10259	10837	10848	10386	12462
44	Philippines	7183	8760	7614	7252	7954	7019	6863	7584
45	Singapore	16009	17620	17337	15977	16147	19252	20259	24255
46	Taiwan	17430	23832	17394	17886	16987	21296	21453	22645
47	Thailand	4927	6494	5934	4751	5557	6275	7192	8042
48	Other	4121	3927	4141	4131	4916	6224	6522	7543
49	Middle East	18122	16984	18141	17867	18047	21594	29766	35795
50	Israel	6827	7363	6972	6669	6459	8008	8608	9535
51	Saudi Arabia	6312	4974	5562	4386	4111	4833	6526	7338
52	Other	4983	4647	5607	6812	7477	8753	14632	18922
53	Africa	9493	10165	11383	9771	10122	12778	14885	18228
54	Algeria	461	857	1032	964	484	965	1161	1098
55	Nigeria	631	724	958	1061	1023	1559	1625	2228
56	South Africa	2580	3082	2953	2515	2815	3165	3894	4449
57	Other	5821	5502	6440	5231	5800	7089	8205	10453
58	International organizations and unallocated Memorandum:	0	1	0	0	0	0	0	0
59	Members of OPEC	18315	17625	19503	17808	16554	21579	31304	39108
	IMPORTS								
60	Total, all countries	1031784	1226684	1148231	1167377	1264307	1477094	1681780	1861380
61	Europe	227204	259848	255988	261340	285270	321486	355403	383812
62	European Union	195078	220200	220047	225870	245436	278645	308951	330382
63	Euro area	144598	163636	166508	172762	187937	209746	229206	246862
64	Austria	2917	3230	4007	3871	4503	5809	6119	8340
65	Belgium	9195	9940	10172	9811	10146	12460	13025	14406
66	Finland	2915	3255	3398	3453	3608	3900	4449	4979
67	France	25749	29809	30421	28289	29244	31609	33848	37036
68	Germany	55271	58588	59141	62540	68188	77349	84967	89237

69	Greece	561	588	500	546	599	719	875	950
70	Ireland	11018	16498	18536	22486	25805	27492	28789	28591
71	Italy	22349	25034	23768	24209	25398	28096	30975	32660
72	Luxembourg	315	333	312	307	268	292	391	534
73	Netherlands	8464	9657	9492	9843	11550	12433	14826	17294
74	Norway	4035	5698	5189	5808	5193	6460	6732	6978
75	Portugal	1355	1577	1555	1667	1961	2240	2325	3060
76	Russia	5922	7662	6263	6871	8617	11891	15309	19829
77	Spain	5048	5713	5206	5738	6666	7347	8618	9773
78	Sweden	8124	9625	8943	9271	11172	12726	13873	13901
79	Switzerland	12072	13049	11877	9768	10678	11674	13004	14239
80	Turkey	2627	3040	3052	3520	3794	4957	5185	5351
81	United Kingdom	38975	43379	41185	40597	42610	46087	50800	53187
82	Other Europe	10292	13173	12971	12745	15270	17945	21293	23467
83	Canada/2/	201752	234084	219243	212225	224955	259871	294081	306067
84	Latin America and Other Western Hemisphere	169043	210186	199660	205193	218526	256746	295915	334877
85	South and Central America	160996	199855	190268	196135	206719	242663	277697	316292
86	Argentina	2599	3101	3014	3187	3170	3746	4589	3981
87	Brazil	11318	13854	14467	15782	17917	21164	24441	26373
88	Chile	2953	3268	3495	3785	3706	4732	6659	9563
89	Colombia	6260	6969	5711	5605	6385	7257	8850	9269
90	Mexico	110574	136829	132279	135701	139695	158096	173034	201196
91	Venezuela	11335	18623	15251	15093	17136	24921	33978	37134
92	Other	15957	17211	16051	16982	18710	22747	26146	28776
93	Other Western Hemisphere	8047	10331	9392	9058	11807	14083	18218	18585
94	Asia and Pacific	391435	455941	411473	432214	462063	542072	608703	684297
95	Australia	5284	6442	6461	6478	6406	7519	7291	8147
96	China	81840	100112	102403	125316	152671	196973	243886	288125
97	Hong Kong	10770	11943	10018	9763	9327	9935	9341	8160
98	India	9073	10691	9755	11821	13068	15577	18819	21845
99	Indonesia	9526	10371	10104	9646	9516	10811	12015	13425
100	Japan	131039	146711	126685	121617	118264	130094	138375	148559
101	Korea, Republic of	31160	40309	35207	35606	37238	46177	43791	45811
102	Malaysia	21434	25580	22353	24015	25448	28191	33693	36537
103	Philippines	12356	13942	11329	11052	10071	9144	9255	9696
104	Singapore	18224	19273	15080	14821	15161	15406	15131	17712
105	Taiwan	35444	40980	33642	32611	32118	34986	35103	38414
106	Thailand	14330	16388	14728	14796	15181	17581	19895	22471
107	Other	10955	13199	13708	14672	17594	19678	22108	25395
108	Middle East	25365	38977	36424	34304	41469	51283	62468	71907
109	Israel	9808	12975	11971	12417	12766	14574	16850	19174
110	Saudi Arabia	8254	14365	13272	13148	18068	20958	27193	31688
111	Other	7303	11637	11181	8739	10635	15751	18425	21045
112	Africa	16985	27648	25443	22101	32024	45636	65210	80420
113	Algeria	1824	2724	2702	2360	4749	7409	10447	15456
114	Nigeria	4385	10537	8775	5945	10394	16249	24240	27863
115	South Africa	3190	4217	4439	4036	4627	5942	5884	7501
116	Other	7586	10170	9527	9760	12254	16036	24639	29600
117	International organizations and unallocated	0	0	0	0	0	0	0	0
Memorandum:									
118	Members of OPEC	41978	67094	59755	53246	68346	94109	124942	145368
BALANCE (EXCESS OF EXPORTS +)									
119	Total, all countries	-347819	-454690	-429519	-484955	-550892	-669578	-787149	-838271
120	Europe	-58906	-75191	-77759	-101295	-116956	-132070	-147508	-142538
121	European Union	-46057	-57717	-64284	-85423	-98011	-110979	-125512	-120213
122	Euro area	-39967	-48706	-55482	-68925	-78039	-84984	-93520	-93166
123	Austria	-352	-651	-1418	-1457	-2751	-3873	-3533	-5364
124	Belgium	3110	3948	3242	3384	4965	4329	5537	6826
125	Finland	-1410	-1765	-1860	-1961	-1941	-1889	-2243	-2377
126	France	-7251	-9648	-10728	-9418	-12395	-10526	-11620	-13046
127	Germany	-28912	-29667	-29778	-36513	-39898	-46507	-51383	-48494
128	Greece	262	270	589	334	364	506	180	293

129	Ireland	-4663	-8805	-11405	-15750	-18116	-19333	-19466	-20088
130	Italy	-12471	-14083	-14053	-14399	-15112	-17676	-19730	-20388
131	Luxembourg	644	-8	120	121	-46	337	335	12
132	Netherlands	10878	12057	9836	8267	8985	11687	11462	13587
133	Norway	-2673	-4176	-3381	-4452	-3786	-4966	-4859	-4688
134	Portugal	-493	-621	-356	-841	-1119	-1221	-1211	-1613
135	Russia	-4073	-5566	-3549	-4474	-6168	-8925	-11339	-15126
136	Spain	956	539	330	-690	-973	-819	-1850	-2511
137	Sweden	-3900	-5142	-5457	-6178	-8008	-9520	-10226	-9830
138	Switzerland	-3776	-3154	-2123	-2044	-2101	-2474	-2358	75
139	Turkey	324	564	-147	-602	-1158	-1804	-1104	124
140	United Kingdom	-1318	-2654	-1484	-8512	-9739	-10963	-13231	-8972
141	Other Europe	-3788	-6629	-6137	-6110	-7959	-8433	-10869	-10958
142	Canada/2/	-35039	-55207	-55984	-51309	-55025	-69890	-81889	-75085
143	Latin America and Other	-27551	-39919	-40691	-57035	-69571	-84859	-103533	-112579
Western Hemisphere									
144	South and Central America	-29792	-41018	-42410	-59067	-69272	-83234	-100379	-111557
145	Argentina	2320	1551	878	-1614	-739	-362	-478	780
146	Brazil	1798	1403	1323	-3515	-6792	-7437	-9268	-7285
147	Chile	63	163	-427	-1184	-1009	-1149	-1452	-3094
148	Colombia	-2724	-3340	-2222	-2057	-2668	-2786	-3436	-2624
149	Mexico	-23816	-25657	-31098	-38459	-42471	-47399	-52770	-67303
150	Venezuela	-6021	-13114	-9651	-11126	-14354	-20178	-27567	-28157
151	Other	-1412	-2024	-1213	-1112	-1239	-3923	-5408	-3874
152	Other Western Hemisphere	2241	1099	1719	2032	-299	-1625	-3154	-1022
153	Asia and Pacific	-211588	-244898	-222742	-246549	-264016	-320212	-371192	-409765
154	Australia	6251	5742	4131	6278	6289	6233	8005	9004
155	China	-68793	-83971	-83295	-103276	-124384	-162335	-202087	-233087
156	Hong Kong	1795	2567	3925	2776	4126	5850	6978	9589
157	India	-5391	-7023	-6001	-7724	-8091	-9486	-10846	-11855
158	Indonesia	-7486	-7941	-7568	-7095	-7012	-8149	-8966	-10363
159	Japan	-74966	-83238	-70806	-71947	-68012	-77806	-85110	-90966
160	Korea, Republic of	-8904	-13159	-14004	-13850	-13757	-20447	-16656	-14393
161	Malaysia	-12455	-14726	-13057	-13756	-14611	-17343	-23307	-24075
162	Philippines	-5173	-5182	-3715	-3800	-2117	-2125	-2392	-2112
163	Singapore	-2215	-1653	2257	1156	986	3846	5128	6543
164	Taiwan	-18014	-17148	-16248	-14725	-15131	-13690	-13650	-15769
165	Thailand	-9403	-9894	-8794	-10045	-9624	-11306	-12703	-14429
166	Other	-6834	-9272	-9567	-10541	-12678	-13454	-15586	-17852
167	Middle East	-7243	-21993	-18283	-16437	-23422	-29689	-32702	-36112
168	Israel	-2981	-5612	-4999	-5748	-6307	-6566	-8242	-9639
169	Saudi Arabia	-1942	-9391	-7710	-8762	-13957	-16125	-20667	-24350
170	Other	-2320	-6990	-5574	-1927	-3158	-6998	-3793	-2123
171	Africa	-7492	-17483	-14060	-12330	-21902	-32858	-50325	-62192
172	Algeria	-1363	-1867	-1670	-1396	-4265	-6444	-9286	-14358
173	Nigeria	-3754	-9813	-7817	-4884	-9371	-14690	-22615	-25635
174	South Africa	-610	-1135	-1486	-1521	-1812	-2777	-1990	-3052
175	Other	-1765	-4668	-3087	-4529	-6454	-8947	-16434	-19147
176	International organizations and unallocated	0	1	0	0	0	0	0	0
Memorandum:									
177	Members of OPEC	-23663	-49469	-40252	-35438	-51792	-72530	-93638	-106260

C Trade in goods, by principal end-use category, adjusted to balance of payments basis, excluding military:

1	Exports of goods, balance of payments basis, excluding military (A-8)	683965	771994	718712	682422	713415	807516	894631	1023109
2	Agricultural products	49657	52801	54890	54512	60884	62943	64887	72869
3	Nonagricultural products	634308	719193	663822	627910	652531	744573	829744	950240
4	Foods, feeds, and beverages	45977	47871	49408	49616	55025	56568	58954	65962
5	Agricultural	42032	43749	44889	45030	50022	50956	52948	59608
6	Grains and preparations	13910	13650	13942	14363	14806	17069	15594	18341
7	Wheat	3730	3500	3477	3772	4002	5192	4416	4257
8	Corn	5667	5259	5344	5785	5751	6927	5824	8227
9	Soybeans	4623	5382	5500	5806	8047	6894	6626	7288

10	Meat products and poultry	6850	7708	7987	7002	7873	5672	7206	7831
11	Vegetables, fruits, nuts, and preparations	7948	8357	8261	8596	9152	10088	11550	12645
12	Other agricultural foods, feeds, and beverages	8701	8652	9199	9263	10144	11233	11972	13503
13	Nonagricultural (fish, distilled beverages, etc)	3945	4122	4519	4586	5003	5612	6006	6354
14	Fish and shellfish	2970	3033	3266	3197	3364	3823	4208	4351
15	Industrial supplies and materials	147636	172650	160199	156828	173052	203917	233059	276080
16	Agricultural	7323	8761	9723	9213	10573	11672	11597	12872
17	Raw cotton	970	1925	2177	2067	3389	4279	3933	4516
18	Tobacco, unmanufactured	1299	1195	1269	1060	1027	1041	984	1134
19	Hides and skins, including furskins	1148	1602	1970	1751	1793	1758	1788	2056
20	Other agricultural industrial supplies	3906	4039	4307	4335	4364	4594	4892	5166
21	Nonagricultural	140313	163889	150476	147615	162479	192245	221462	263208
22	Energy products	12882	16636	15922	15085	18230	24641	32167	40609
23	Fuels and lubricants	12540	16201	14674	14766	17466	23806	31109	39537
24	Coal and related fuels	2749	2598	2258	1923	1804	2967	3715	3901
25	Petroleum and products	8620	12012	10637	10338	12693	17082	22664	31568
26	Paper and paper base stocks	12174	14000	12386	12211	12813	13971	15135	16476
27	Textile supplies and related materials	9806	11367	10866	11142	11347	12814	12866	13033
28	Chemicals, excluding medicinals	45927	52242	49326	52320	57994	66306	73554	82976
29	Building materials, except metals	8156	8755	7770	7610	7829	8952	9563	10543
30	Other nonmetals	18896	21629	19598	17030	17953	22314	24467	26843
31	Metals and nonmetallic products	32472	39260	34608	32217	36313	43247	53710	72728
32	Steelmaking materials	1415	1732	1769	1863	2607	4014	5992	6802
33	Iron and steel products	5741	6827	6199	5988	7081	8845	11269	12443
34	Nonferrous metals	13526	16048	14219	12127	13943	16256	20796	34419
35	Nonmonetary gold	5263	6028	4896	3357	4791	4450	5549	8783
36	Other precious metals	1812	2476	2695	2561	2145	2758	3176	7040
37	Other nonferrous metals	6451	7544	6628	6209	7007	9048	12071	18596
38	Other metals and nonmetallic products	11790	14653	12421	12239	12682	14132	15653	19064
39	Capital goods, except automotive	311249	356999	321723	290437	293673	331441	362341	413894
40	Machinery, except consumer-type	255155	306342	266432	237586	244270	278569	297902	334355
41	Electric generating machinery, electric apparatus, and parts	29353	35766	30887	27544	27497	31311	33374	39272
42	Nonelectric, including parts and attachments	225802	270576	235545	210042	216773	247258	264528	295083
43	Oil drilling, mining, and construction machinery	11965	12598	14057	12893	12833	15512	18985	23349
44	Industrial engines, pumps, and compressors	10992	11602	11992	11602	11690	13512	14935	15977
45	Machine tools and metalworking machinery	6208	7468	5816	5174	5253	7075	7663	9497
46	Measuring, testing, and control instruments	13142	16369	14169	13218	13936	16927	16720	19152
47	Other industrial, agricultural, and service industry machinery	44695	53142	46060	42831	43467	52889	58786	66086
48	Computers, peripherals, and parts	46724	55542	47555	38553	39925	42805	45537	47580
49	Semiconductors	46962	60077	45065	42235	46138	48050	47221	52430
50	Telecommunications equipment	25367	31268	27874	22208	20743	24402	25307	28322
51	Other office and business machines	2999	3201	2894	2023	1927	2111	2336	2702
52	Scientific, hospital, and medical equipment and parts	16748	19309	20063	19305	20861	23975	27038	29988
53	Civilian aircraft, engines, and parts	52920	48091	52618	50426	46724	49974	60784	75170
54	Civilian aircraft, complete, all types	28996	22693	25816	26677	23306	22917	29333	40833

55	Other transportation equipment	3174	2566	2673	2425	2679	2898	3655	4369
56	Automotive vehicles, parts, and engines	75256	80357	75435	78942	80633	89213	98578	107161
57	To Canada	45941	45810	40598	44552	46218	50006	53592	56772
58	Passenger cars, new and used	9212	9226	8647	10178	10729	10491	12097	13135
59	Trucks, buses, and special purpose vehicles	6677	6521	5335	6418	7846	9136	10091	11795
60	Engines and engine parts	5620	5848	5260	5255	5418	5781	6226	6710
61	Other parts and accessories	24432	24215	21356	22701	22225	24598	25178	25132
62	To other areas	29315	34547	34837	34390	34415	39207	44986	50389
63	Passenger cars, new and used	7243	7522	9179	10374	11373	14119	18397	20843
64	Trucks, buses, and special purpose vehicles	2157	2858	2225	1945	2399	2793	3386	3308
65	Engines and engine parts	3306	4633	4624	4858	4694	4975	5097	5487
66	Other parts and accessories	16609	19534	18809	17213	15949	17320	18106	20751
67	Consumer goods (nonfood), except automotive	80923	89377	88331	84359	89908	103239	116093	129983
68	Consumer nondurable goods, manufactured	38826	42381	41681	40164	43560	49013	52859	57727
69	Medical, dental, and pharmaceutical preparations, including vitamins	12457	14312	16577	17348	20529	25431	27620	30920
70	Consumer durable goods, manufactured	38251	42273	41940	39091	40582	46566	53986	61882
71	Household and kitchen appliances and other household goods	16151	17746	17658	16866	18375	20638	23457	26248
72	Unmanufactured consumer goods (gem stones, nursery stock)	3846	4723	4710	5104	5766	7660	9248	10374
73	Exports, n.e.c.	22924	24740	23616	22240	21124	23138	25606	30029
74	Imports of goods, balance of payments basis, excluding military (A-16)	1031784	1226684	1148231	1167377	1264307	1477094	1681780	1861380
75	Petroleum and products/6/	67807	120279	103587	103491	133079	180459	251856	302430
76	Nonpetroleum products	963977	1106405	1044644	1063886	1131228	1296635	1429924	1558950
77	Foods, feeds, and beverages	43602	45978	46642	49687	55832	62144	68096	74937
78	Agricultural	31703	32777	33435	36041	40767	46495	51321	56349
79	Coffee, cocoa, and sugar	3712	3258	2306	2436	2889	3115	4238	4893
80	Green coffee	2534	2350	1356	1369	1613	1869	2502	2830
81	Meat products and poultry	4502	5297	6046	6017	5715	6860	7476	7467
82	Vegetables, fruits, nuts, and preparations	9135	9191	9415	10073	11322	12619	13877	15236
83	Wine and related products	4163	4500	4692	5353	6024	6258	6940	7834
84	Other agricultural foods, feeds, and beverages	10191	10531	10976	12162	14817	17643	18790	20919
85	Nonagricultural (fish, distilled beverages, etc)	11899	13201	13207	13646	15065	15649	16775	18588
86	Fish and shellfish	8914	9909	9754	10027	10945	11210	11944	13203
87	Whiskey and other alcoholic beverages	2618	2948	3067	3288	3712	4043	4380	4931
88	Industrial supplies and materials	224117	302197	276114	268078	314499	412934	524527	602539
89	Agricultural	5534	5607	5312	5232	5826	6691	7310	8098
90	Nonagricultural products	218583	296590	270802	262846	308673	406243	517217	594441
91	Energy products	78179	138491	124876	118803	157115	210899	295790	340112
92	Fuels and lubricants/6/	76879	135771	122114	117656	155712	209514	292445	337394
93	Paper and paper base stocks	11582	13686	12239	11462	11768	13051	13573	14448
94	Textile supplies and related materials	10305	11255	10314	10868	10806	12008	12750	12915
95	Chemicals, excluding medicinals	29601	33761	34049	33088	36661	42276	51014	53766
96	Building materials, except metals	21812	21788	21261	22487	24163	32014	34398	34989
97	Other nonmetals	15799	17848	17252	18432	20140	23254	25877	28220
98	Metals and nonmetallic products	51305	59761	50811	47706	48020	72741	83815	109991
99	Steelmaking materials	2792	3098	2236	2452	2836	5623	6149	6513

100	Iron and steel products	18125	20908	16708	17731	16318	28873	30781	38498
101	Nonferrous metals	22795	26686	23246	18840	19352	26046	31808	45726
102	Nonmonetary gold	5768	5877	4305	2856	3582	4050	4433	5644
103	Other precious metals	4463	6643	6063	3714	3633	4838	5424	8326
104	Bauxite and aluminum	6400	6981	6397	6598	6922	9269	11565	14530
105	Other nonferrous metals	6164	7185	6481	5672	5215	7889	10386	17226
106	Other metals and nonmetallic products	7593	9069	8621	8683	9514	12199	15077	19254
107	Capital goods, except automotive	295717	347024	297992	283322	295868	343582	379334	418271
108	Machinery, except consumer-type	269137	318042	264502	256133	269586	316849	351190	387157
109	Electric generating machinery, electric apparatus and parts	32815	39716	34789	32879	33325	38533	43070	49838
110	Nonelectric, including parts and attachments	236322	278326	229713	223254	236261	278316	308120	337319
111	Oil drilling, mining, and construction machinery	6984	7166	6901	6573	7823	11619	15635	18960
112	Industrial engines, pumps, and compressors	7714	9454	9780	9033	9210	11087	12659	14090
113	Machine tools and metalworking machinery	7757	8659	7416	5944	6193	7060	8326	9572
114	Measuring, testing, and control instruments	7831	9533	9006	8927	9686	11488	12209	13364
115	Other industrial, agricultural, and service industry machinery	46850	51636	47478	47979	51872	62107	70238	77396
116	Computers, peripherals, and parts	81456	89762	74001	75150	76513	88635	93309	101347
117	Semiconductors	37628	48354	30423	26015	24604	26749	25760	27376
118	Telecommunications equipment	21553	32688	24632	23135	24781	29477	37063	40250
119	Other office and business machines	6399	6133	4864	4468	7136	8050	8575	8717
120	Scientific, hospital, and medical equipment and parts	12150	14941	15212	16030	18443	22044	24346	26247
121	Transportation equipment, except automotive	26580	28982	33490	27189	26282	26733	28144	31114
122	Civilian aircraft, engines, and parts	23773	26376	31358	25458	24085	24299	25752	28384
123	Civilian aircraft, complete, all types	9217	12404	14885	12300	12233	11386	10699	10607
124	Automotive vehicles, parts, and engines	178966	195877	189781	203745	210139	228162	239486	256660
125	From Canada	63842	63953	57865	59747	60650	67676	70758	70281
126	Passenger cars, new and used	33790	33932	30560	30996	30517	35625	36078	36601
127	Trucks, buses, and special purpose vehicles	12830	12154	11074	11091	11051	11368	12888	12609
128	Engines and engine parts	4128	4235	3446	3590	3829	4317	4352	3978
129	Other parts and accessories	13094	13632	12785	14070	15253	16366	17440	17093
130	From other areas	115124	131924	131916	143998	149489	160486	168728	186379
131	Passenger cars, new and used	62508	75267	76090	82998	83903	86643	87316	98908
132	Trucks, buses, and special purpose vehicles	7191	6488	8162	8307	8780	9612	9780	11775
133	Engines and engine parts	10359	11075	10345	11356	12143	13746	15410	16011
134	Other parts and accessories	35066	39094	37319	41337	44663	50485	56222	59685
135	Consumer goods (nonfood), except automotive	243534	284149	286550	310712	337691	377146	411493	446101
136	Consumer nondurable goods, manufactured	114525	131310	136725	146197	161674	174027	186136	200839
137	Textile apparel and household goods, except rugs	55936	63279	62983	64308	69534	74655	79740	83426
138	Footwear of leather, rubber, and other materials	10757	11376	11775	11617	11875	12613	13708	14704
139	Consumer durable goods, manufactured	116587	138004	136574	149665	160131	185160	205398	223973
140	Household and kitchen appliances and other household goods	47183	56168	58869	66294	73777	87375	97094	105816
141	Toys, shooting, and sporting goods, including bicycles	19831	21730	21885	23217	22951	24114	27084	28789

142	Television and video receivers	16381	21044	20675	23110	25392	25749	29597	35869
143	Radio and stereo equipment, including records, tapes, and disks	10952	13017	11259	12371	12843	14809	16377	15178
144	Unmanufactured consumer goods (gemstones, nursery stock)	12422	14835	13251	14850	15886	17959	19959	21289
145	Imports, n.e.c., and U.S. goods returned	45848	51459	51152	51833	50278	53126	58844	62872
146	U.S. goods returned	28780	31858	32693	32751	30786	30728	33561	34870
147	Other products, including balance of payments adjustments not included above (minimum value shipments and miscellaneous imports)	17068	19601	18459	19082	19492	22398	25283	28002

Footnotes:

- p Preliminary.
- 0 Transactions are possible, but are zero for a given period.
- (*) Transactions are less than \$500,000(±).
- D Suppressed to avoid disclosure of individual companies.
- n.a. Transactions are possible, but data are not available.
- Not applicable, or for data periods 1960-1997, transactions that are 0, "not available," or "not applicable."

Appendiks 4

BEA 2008, *U.S. International Transactions Account; Balance of Payments; Interactive Tables; Detailed Estimates*, tabell 2.b. U.S. Trade in Goods 1994-1999

Kilde: http://www.bea.gov/international/bp_web/simple.cfm?anon=71&table_id=2&area_id=3
10.april 2008

ilde http://www.bea.gov/international/bp_web/simple.cfm?anon=71&table_id=2&area_id=3

Bureau of Economic Analysis

U.S. International Transactions Accounts Data

Table Creation Date: March 14, 2008 Release Date: March 17, 2008 Next Release Date: June 17, 2008

Earliest Year Revised on March 17, 2008: No Revision

Table 2b. U.S. Trade in Goods

[Millions of dollars]

Line		1994	1995	1996	1997	1998	1999
A	Balance of payments adjustments to Census trade data:						
	EXPORTS						
1	Exports of goods, Census basis/1/ including reexports and including military grant shipments	512626	584741	625075	689182	682138	695797
	Adjustments:						
2	Private gift parcel remittances	866	779	752	685	648	646
3	Gold exports, nonmonetary	88	37	264	22	0	27
4	Inland U.S. freight to Canada
5	U.S.-Canadian reconciliation adjustments, n.e.c., net/2/
6	Exports transferred under U.S. military agency sales contracts identified in Census documents/3/	-8922	-9278	-12355	-10493	-10855	-10658
7	Other adjustments, net/4/	-1799	-1075	-1623	-1030	-1515	-1847
8	Equals: Exports of goods, adjusted to balance of payments basis, excluding 'military' (table 1, line 3)	502859	575204	612113	678366	670416	683965
	IMPORTS						
9	Imports of goods, Census basis/1/ (general imports)	663256	743543	795289	869704	911896	1E+06
	Adjustments:						
10	Electric energy	84	78	72	1	2	6
11	Gold imports, nonmonetary	2752	3066	4948	3536	2907	2727
12	Inland freight in Canada	3129	3358	3596	3704	3571	3654
13	U.S.-Canadian reconciliation adjustment, n.e.c., net/2/
14	Imports of U.S. military agencies identified in Census documents/3/	-546	-683	-750	-714	-790	-615
15	Other adjustments, net/5/6/	15	12	-42	563	1051	1394
16	Equals: Imports of goods, adjusted to balance of payments basis, excluding 'military' (table 1, line 20)	668690	749374	803113	876794	918637	1E+06
B	Trade in goods, by area and country, adjusted to balance of payments basis, excluding military:/7/						
	EXPORTS						
1	Total, all countries (A-8)	502859	575204	612113	678366	670416	683965
2	Europe	120740	138222	144188	160303	166767	168298
3	European Union	105557	121728	124824	138466	146268	149021
4	Belgium and Luxembourg	11017	12824	12681	13993	14410	13264
5	France	13498	14117	14373	15830	17482	18498
6	Germany/8/	18745	21913	22885	23810	26171	26359
7	Italy	7029	8753	8687	8924	8921	9878
8	Netherlands	13463	16388	16565	19817	18878	19342
9	United Kingdom	26245	28230	30448	35763	38385	37657
10	Other	15560	19503	19185	20329	22021	24023
11	Europe, excluding EU	15183	16494	19364	21837	20499	19277
12	Canada/2/	114651	127388	134287	151898	156734	166713
13	Japan	52433	63619	66476	64383	56478	56073
14	Australia, New Zealand, and South Africa/9/
15	Australia	9564	10491	11748	11739	11601	11535
16	Latin America and Other Western Hemisphere	92203	96219	109309	135244	142189	141492
17	Brazil	8064	11395	12674	15878	15085	13116

18	Mexico	50635	46172	56715	71218	78623	86758
19	Venezuela	4020	4641	4694	6569	6483	5314
20	Other	29484	34011	35226	41579	41998	36304
21	Other countries in Asia and Africa/7//9/	113179	139265	146103	154799	136571	139854
22	Asia/7//9/	104308	129255	135185	143825	125550	129563
23	Members of OPEC	10456	11329	12779	15600	14979	11909
24	China	9223	11748	11935	12823	14196	13047
25	Hong Kong	11404	14199	13864	15077	12860	12565
26	Korea, Republic of	17254	24178	25913	24260	15648	22256
27	Singapore	12856	15206	16576	17499	15412	16009
28	Taiwan	16194	18254	17708	18888	17018	17430
29	Africa/7//9/	8461	9727	10486	10580	10588	9493
30	Members of OPEC	1819	1435	1753	1527	1471	1092
31	International organizations and unallocated	89	2	76	0
Memoranda:							
32	Industrial countries/7/	295723	338476	354275	385395	389615	401525
33	Of which: Euro area/10/	104631
34	Members of OPEC/7/	16295	17405	19226	23696	22933	18315
35	Other countries/7/	190752	219323	238610	269275	257868	264125
IMPORTS							
36	Total, all countries (A-16)	668690	749374	803113	876794	918637	1E+06
37	Europe	138783	154762	168563	184333	205437	227204
38	European Union	120992	134297	146235	160190	176526	195078
39	Belgium and Luxembourg	8465	8754	9483	10817	8778	9510
40	France	16676	17219	18619	20643	24030	25749
41	Germany/8/	31684	36827	38861	43066	49821	55271
42	Italy	14782	16331	18302	19400	20955	22349
43	Netherlands	6013	6393	7456	7590	7581	8464
44	United Kingdom	24868	26733	28755	32436	34607	38975
45	Other	18504	22040	24759	26238	30754	34760
46	Europe, excluding EU	17791	20465	22328	24143	28911	32126
47	Canada/2/	131151	146916	158545	170226	176172	201752
48	Japan	119143	123484	115181	121736	122079	131039
49	Australia, New Zealand, and South Africa/9/
50	Australia	3203	3380	3848	4876	5393	5284
51	Latin America and Other Western Hemisphere	88527	105276	124959	140404	145698	169043
52	Brazil	8683	8832	8773	9625	10102	11318
53	Mexico	50051	62794	75132	86690	95427	110574
54	Venezuela	8371	9764	13420	13477	9182	11335
55	Other	21422	23886	27634	30612	30987	35816
56	Other countries in Asia and Africa/7//9/	187883	215556	232017	255219	263858	297462
57	Asia/7//9/	173507	199726	212803	235016	247676	280131
58	Members of OPEC	16213	17697	21021	21756	18910	24433
59	China	38788	45544	51513	62559	71204	81840
60	Hong Kong	9696	10286	9854	10294	10638	10770
61	Korea, Republic of	19605	24153	22620	23144	23917	31160
62	Singapore	15374	18586	20349	20086	18371	18224
63	Taiwan	26709	28971	29909	32669	33257	35444
64	Africa/7//9/	14090	15606	18949	19924	15845	16985
65	Members of OPEC	7091	6804	8234	8789	5832	6210
66	International organizations and unallocated	0	0
Memoranda:							
67	Industrial countries/7/	389909	425194	442917	476758	502841	558359
68	Of which: Euro area/10/	144598
69	Members of OPEC/7/	31675	34265	42675	44022	33924	41978
70	Other countries/7/	247106	289915	317521	356014	381872	431447
BALANCE (EXCESS OF EXPORTS +)							
71	Total, all countries	-165831	-174170	-191000	-198428	-248221	-347819
72	Europe	-18043	-16540	-24375	-24030	-38670	-58906
73	European Union	-15435	-12569	-21411	-21724	-30258	-46057
74	Belgium and Luxembourg	2552	4070	3198	3176	5632	3754
75	France	-3178	-3102	-4246	-4813	-6548	-7251
76	Germany/8/	-12939	-14914	-15976	-19256	-23650	-28912
77	Italy	-7753	-7578	-9615	-10476	-12034	-12471

78	Netherlands	7450	9995	9109	12227	11297	10878
79	United Kingdom	1377	1497	1693	3327	3778	-1318
80	Other	-2944	-2537	-5574	-5909	-8733	-10737
81	Europe, excluding EU	-2608	-3971	-2964	-2306	-8412	-12849
82	Canada/2/	-16500	-19528	-24258	-18328	-19438	-35039
83	Japan	-66710	-59865	-48705	-57353	-65601	-74966
84	Australia, New Zealand, and South Africa/9/
85	Australia	6361	7111	7900	6863	6208	6251
86	Latin America and Other Western Hemisphere	3676	-9057	-15650	-5160	-3509	-27551
87	Brazil	-619	2563	3901	6253	4983	1798
88	Mexico	584	-16622	-18417	-15472	-16804	-23816
89	Venezuela	-4351	-5123	-8726	-6908	-2699	-6021
90	Other	8062	10125	7592	10967	11011	488
91	Other countries in Asia and Africa/7//9/	-74704	-76291	-85914	-100420	-127287	-157608
92	Asia/7//9/	-69199	-70471	-77618	-91191	-122126	-150568
93	Members of OPEC	-5757	-6368	-8242	-6156	-3931	-12524
94	China	-29565	-33796	-39578	-49736	-57008	-68793
95	Hong Kong	1708	3913	4010	4783	2222	1795
96	Korea, Republic of	-2351	25	3293	1116	-8269	-8904
97	Singapore	-2518	-3380	-3773	-2587	-2959	-2215
98	Taiwan	-10515	-10717	-12201	-13781	-16239	-18014
99	Africa/7//9/	-5629	-5879	-8463	-9344	-5257	-7492
100	Members of OPEC	-5272	-5369	-6481	-7262	-4361	-5118
101	International organizations and unallocated	89	2	76	0
Memoranda:							
102	Industrial countries/7/	-94186	-86718	-88642	-91363	-113226	-156834
103	Of which: Euro area/10/	-39967
104	Members of OPEC/7/	-15380	-16860	-23449	-20326	-10991	-23663
105	Other countries/7/	-56354	-70592	-78911	-86739	-124004	-167322
C Trade in goods, by principal end-use category, adjusted to balance of payments basis, excluding military:							
1	Exports of goods, balance of payments basis, excluding military (A-8)	502859	575204	612113	678366	670416	683965
2	Agricultural products	47096	57242	61520	58467	53156	49657
3	Nonagricultural products	455763	517962	550593	619899	617260	634308
4	Foods, feeds, and beverages	42355	50811	55953	51953	46831	45977
5	Agricultural	38297	46491	51677	48053	43508	42032
6	Grains and preparations	13583	18611	21230	16137	14361	13910
7	Wheat	4269	5688	6413	4329	3808	3730
8	Corn	4986	8323	9559	6234	5223	5667
9	Soybeans	4363	5427	7364	7506	4941	4623
10	Meat products and poultry	5446	6618	7185	7244	6751	6850
11	Vegetables, fruits, nuts, and preparations	7390	7865	8076	8264	8095	7948
12	Other agricultural foods, feeds, and beverages	7515	7970	7822	8902	9360	8701
13	Nonagricultural (fish, distilled beverages, etc)	4058	4320	4276	3900	3323	3945
14	Fish and shellfish	3180	3324	3117	2791	2352	2970
15	Industrial supplies and materials	121211	146115	148262	158730	148738	147636
16	Agricultural	8559	10510	9600	10131	9340	7323
17	Raw cotton	2644	3717	2744	2718	2575	970
18	Tobacco, unmanufactured	1305	1390	1367	1553	1451	1299
19	Hides and skins, including furskins	1535	1763	1693	1665	1270	1148
20	Other agricultural industrial supplies	3075	3640	3796	4195	4044	3906
21	Nonagricultural	112652	135605	138662	148599	139398	140313
22	Energy products	12039	13775	15537	16566	13335	12882
23	Fuels and lubricants	11959	13673	15404	16291	13034	12540
24	Coal and related fuels	3445	4295	4439	4122	3683	2749
25	Petroleum and products	6968	8097	9631	10419	8075	8620
26	Paper and paper base stocks	10104	14488	12482	12785	12151	12174
27	Textile supplies and related materials	8189	9292	10154	11391	9570	9806
28	Chemicals, excluding medicinals	35132	42981	42439	46828	44944	45927
29	Building materials, except metals	8833	9054	9252	9470	7964	8156
30	Other nonmetals	12000	13536	15426	16894	18273	18896
31	Metals and nonmetallic products	26355	32479	33372	34665	33161	32472
32	Steelmaking materials	1853	2746	2117	2266	1566	1415
33	Iron and steel products	3936	5828	5448	5920	5763	5741

34	Nonferrous metals	12268	14584	15469	15015	14223	13526
35	Nonmonetary gold	5813	5122	6940	5725	5485	5263
36	Other precious metals	1025	1595	1449	1809	2018	1812
37	Other nonferrous metals	5430	7867	7080	7481	6720	6451
38	Other metals and nonmetallic products	8298	9321	10338	11464	11609	11790
39	Capital goods, except automotive	205706	234415	253957	295830	299822	311249
40	Machinery, except consumer-type	172489	206490	221006	252103	243307	255155
41	Electric generating machinery, electric apparatus, and parts	19563	22928	24028	27883	27212	29353
42	Nonelectric, including parts and attachments	152926	183562	196978	224220	216095	225802
43	Oil drilling, mining, and construction machinery	10213	11498	12671	15936	15913	11965
44	Industrial engines, pumps, and compressors	8598	9504	9593	11724	10919	10992
45	Machine tools and metalworking machinery	4402	5241	5799	6503	6274	6208
46	Measuring, testing, and control instruments	7940	9019	9805	11774	12540	13142
47	Other industrial, agricultural, and service industry machinery	32995	38486	41742	47340	44487	44695
48	Computers, peripherals, and parts	33320	39654	43719	49360	45247	46724
49	Semiconductors	25178	34153	35769	38861	37650	46962
50	Telecommunications equipment	16296	20248	20217	23340	23869	25367
51	Other office and business machines	2465	2718	2924	3288	3442	2999
52	Scientific, hospital, and medical equipment and parts	11519	13041	14739	16094	15754	16748
53	Civilian aircraft, engines, and parts	31475	26129	30792	41359	53548	52920
54	Civilian aircraft, complete, all types	18704	12861	15660	23584	31818	28996
55	Other transportation equipment	1742	1796	2159	2368	2967	3174
56	Automotive vehicles, parts, and engines	57531	61394	64359	73435	72512	75256
57	To Canada	31809	34066	35117	39693	40499	45941
58	Passenger cars, new and used	7548	7303	7840	9282	8612	9212
59	Trucks, buses, and special purpose vehicles	4334	4874	5011	5863	6181	6677
60	Engines and engine parts	3623	3765	3788	4065	4483	5620
61	Other parts and accessories	16304	18124	18478	20483	21223	24432
62	To other areas	25722	27328	29242	33742	32013	29315
63	Passenger cars, new and used	8896	9429	9126	7507	7585	7243
64	Trucks, buses, and special purpose vehicles	1917	2289	3216	4288	3506	2157
65	Engines and engine parts	2280	2299	2355	2940	2670	3306
66	Other parts and accessories	12629	13311	14545	19007	18252	16609
67	Consumer goods (nonfood), except automotive	59711	64152	69322	77031	79367	80923
68	Consumer nondurable goods, manufactured	29150	31406	34073	37215	38293	38826
69	Medical, dental, and pharmaceutical preparations, including vitamins	7019	7317	8026	9301	10673	12457
70	Consumer durable goods, manufactured	28140	30043	32356	36790	37820	38251
71	Household and kitchen appliances and other household goods	11439	12017	13204	15298	15693	16151
72	Unmanufactured consumer goods (gem stones, nursery stock)	2421	2703	2893	3026	3254	3846
73	Exports, n.e.c.	16345	18317	20260	21387	23146	22924
74	Imports of goods, balance of payments basis, excluding military (A-16)	668690	749374	803113	876794	918637	1E+06
75	Petroleum and products/6/	51275	56029	72746	71771	50903	67807
76	Nonpetroleum products	617415	693345	730367	805023	867734	963977
77	Foods, feeds, and beverages	30955	33191	35734	39705	41259	43602
78	Agricultural	22121	24270	26682	29482	30509	31703
79	Coffee, cocoa, and sugar	3259	4078	4118	5039	4484	3712
80	Green coffee	2270	2986	2491	3575	3069	2534
81	Meat products and poultry	3920	3936	3776	4166	4320	4502
82	Vegetables, fruits, nuts, and preparations	5943	6466	7390	7632	8245	9135
83	Wine, beer, and related products	2133	2368	2793	3254	3628	4163
84	Other agricultural foods, feeds, and beverages	6865	7422	8606	9391	9832	10191
85	Nonagricultural (fish, distilled beverages, etc)	8834	8921	9052	10223	10750	11899
86	Fish and shellfish	6642	6734	6663	7702	8117	8914
87	Whiskey and other alcoholic beverages	1826	1845	2045	2189	2300	2618
88	Industrial supplies and materials	164914	184519	208889	216694	202460	224117
89	Agricultural	4721	5559	6455	6261	5907	5534
90	Nonagricultural products	160193	178960	202434	210433	196553	218583
91	Energy products	58076	62037	80279	80190	59391	78179
92	Fuels and lubricants/6/	57018	61101	79314	79194	58327	76879
93	Paper and paper base stocks	8906	12860	10846	10648	11190	11582
94	Textile supplies and related materials	8194	8628	8847	10108	10350	10305
95	Chemicals, excluding medicinals	21404	25301	26405	28642	28707	29601
96	Building materials, except metals	12671	12807	15025	16811	17897	21812
97	Other nonmetals	11006	12444	13278	14092	14594	15799

98	Metals and nonmetallic products	39936	44883	47754	49942	54424	51305
99	Steelmaking materials	2255	2957	3045	2999	3273	2792
100	Iron and steel products	16122	16176	17221	18164	21183	18125
101	Nonferrous metals	16728	20260	21677	22034	22836	22795
102	Nonmonetary gold	4738	5290	7747	6608	6527	5768
103	Other precious metals	2028	2516	2493	2643	3942	4463
104	Bauxite and aluminum	5260	6218	5071	5829	6210	6400
105	Other nonferrous metals	4702	6236	6366	6954	6157	6164
106	Other metals and nonmetallic products	4831	5490	5811	6745	7132	7593
107	Capital goods, except automotive	185016	222145	228416	253579	269831	295717
108	Machinery, except consumer-type	172164	209788	213992	235227	245407	269137
109	Electric generating machinery, electric apparatus and parts	20019	24137	24745	27916	29063	32815
110	Nonelectric, including parts and attachments	152145	185651	189247	207311	216344	236322
111	Oil drilling, mining, and construction machinery	4931	4993	5143	6325	7960	6984
112	Industrial engines, pumps, and compressors	5445	5798	5863	6089	6817	7714
113	Machine tools and metalworking machinery	5223	6718	7569	8314	8892	7757
114	Measuring, testing, and control instruments	4641	5601	5960	6723	7360	7831
115	Other industrial, agricultural, and service industry machinery	32698	37642	38802	42405	45376	46850
116	Computers, peripherals, and parts	46160	56276	61514	70176	72474	81456
117	Semiconductors	26156	39042	36707	36881	33416	37628
118	Telecommunications equipment	14261	15448	12960	14144	16238	21553
119	Other office and business machines	6242	6861	6794	7350	7348	6399
120	Scientific, hospital, and medical equipment and parts	6388	7272	7935	8904	10463	12150
121	Transportation equipment, except automotive	12852	12357	14424	18352	24424	26580
122	Civilian aircraft, engines, and parts	11298	10709	12671	16598	21814	23773
123	Civilian aircraft, complete, all types	3698	3590	3920	4547	7049	9217
124	Automotive vehicles, parts, and engines	118130	123725	128743	139428	148636	178966
125	From Canada	42208	44361	45890	49291	51354	63842
126	Passenger cars, new and used	22158	23920	24139	25125	27315	33790
127	Trucks, buses, and special purpose vehicles	8660	8974	8787	10183	9157	12830
128	Engines and engine parts	1966	1831	2562	2841	3353	4128
129	Other parts and accessories	9424	9636	10402	11142	11529	13094
130	From other areas	75922	79364	82853	90137	97282	115124
131	Passenger cars, new and used	38952	39906	41725	47097	52049	62508
132	Trucks, buses, and special purpose vehicles	2986	3689	4641	5265	5433	7191
133	Engines and engine parts	8252	9053	9374	9098	9404	10359
134	Other parts and accessories	25732	26716	27113	28677	30396	35066
135	Consumer goods (nonfood), except automotive	145903	159718	172533	195211	218478	243534
136	Consumer nondurable goods, manufactured	68038	75189	80697	93380	103822	114525
137	Textile apparel and household goods, except rugs	34565	37783	39604	46812	52689	55936
138	Footwear of leather, rubber, and other materials	9025	9309	9724	10500	10781	10757
139	Consumer durable goods, manufactured	70017	76417	83111	91952	103790	116587
140	Household and kitchen appliances and other household goods	25101	27582	31457	35500	40361	47183
141	Toys, shooting, and sporting goods, including bicycles	12802	13997	15479	18159	19321	19831
142	Television and video receivers	9148	9819	11024	11458	14325	16381
143	Radio and stereo equipment, including records, tapes, and disks	8700	9277	8494	9157	10373	10952
144	Unmanufactured consumer goods (gemstones, nursery stock)	7848	8112	8725	9879	10866	12422
145	Imports, n.e.c., and U.S. goods returned	23772	26076	28798	32177	37973	45848
146	U.S. goods returned	15042	16406	18552	20582	24043	28780
147	Other products, including balance of payments adjustments not included above (minimum value shipments and miscellaneous imports)	8730	9670	10246	11595	13930	17068

Footnotes:

p Preliminary.

0 Transactions are possible, but are zero for a given period.

(*) Transactions are less than \$500,000(±).

D Suppressed to avoid disclosure of individual companies.

n.a. Transactions are possible, but data are not available.

..... Not applicable, or for data periods 1960-1997, transactions that are 0, "not available," or "not applicable."

Appendiks 5

BEA 2008, *International Economic Account; Supplemental Estimates; Ownership based framework of the U.S. Current Account*

Kilde: <http://www.bea.gov/international/xls/1982-2006table.xls> 26. mars 2008

| <http://www.bea.gov/international/xls/1982-2006table.xls> 26. mars 2008

Table 1. Ownership-Based Framework of the U.S.
Current Account, 1982-2006

[Billions of dollars]

Line	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 /1/
1 Exports of goods and services and income receipts (ITA table 1, line 1).....	1 195,0	1 259,8	1 421,5	1 295,7	1 255,9	1 338,3	1 559,2	1 788,6	2 096,2
2 Receipts resulting from exports of goods and services and sales by foreign affiliates.....	1 037,1	1 097,5	1 222,4	1 133,6	1 120,3	1 204,2	1 396,3	1 552,4	1 755,9
3 Exports of goods and services, total (ITA table 1, line 2).....	933,2	965,9	1 070,6	1 004,9	974,7	1 017,8	1 157,3	1 283,1	1 445,7
3a Goods, balance of payments basis (ITA table 1, line 3).....	670,4	684,0	772,0	718,7	682,4	713,4	807,5	894,6	1 023,1
3b Services (ITA table 1, line 4).....	262,8	281,9	298,6	286,2	292,3	304,3	349,7	388,4	422,6
4 To unaffiliated foreigners.....	645,1	675,6	756,2	702,6	681,8	707,3	820,7	916,4	...
4a Goods	436,5	455,2	523,0	482,6	462,8	481,5	556,8	621,9	...
4b Services.....	208,6	220,4	233,2	220,0	219,0	225,8	263,9	294,4	...
5 To affiliated foreigners.....	288,1	290,3	314,4	302,3	292,9	310,5	336,5	366,7	...
5a Goods	233,9	228,8	248,9	236,1	219,6	232,0	250,7	272,7	...
5b Services.....	54,2	61,5	65,4	66,2	73,3	78,5	85,8	94,0	...
6 To foreign affiliates of U.S. parents	218,8	218,7	234,1	221,7	204,9	215,3	235,1	258,2	...
6a Goods	176,3	168,9	182,7	170,2	150,6	156,6	170,6	188,6	...
6b Services.....	42,5	49,8	51,4	51,5	54,3	58,6	64,5	69,6	...
7 To foreign parent groups of U.S. affiliates.....	69,2	71,6	80,3	80,6	88,0	95,2	101,4	108,6	...
7a Goods	57,6	59,9	66,2	65,9	69,0	75,3	80,1	84,2	...
7b Services.....	11,7	11,7	14,1	14,7	19,0	19,9	21,3	24,4	...
8 Net receipts by U.S. parents of direct investment income resulting from sales by their foreign affiliates (ITA table 1, line 14).	104,0	131,6	151,8	128,7	145,6	186,4	239,0	269,3	310,2
9 Nonbank affiliates.....	103,2	130,7	149,6	126,3	144,2	184,1	238,2	269,1	311,1
10 Sales by foreign affiliates.....	2 370,0	2 611,8	2 905,5	2 945,9	2 945,7	3 319,5	3 841,4	4 224,7	...

11	Less: Foreign affiliates' purchases of goods and services directly from USA.....	248,9	246,3	260,7	249,5	232,8	242,6	260,2	287,8	...
12	Less: Costs and profits accruing to foreign persons.....	1 601,2	1 787,3	1 989,1	2 055,2	2 038,7	2 246,3	2 563,0	2 800,5	...
13	Compensation of employees of foreign affiliates.....	263,6	295,3	310,8	309,7	311,4	338,1	378,6	391,8	...
14	Other.....	1 337,6	1 492,0	1 678,4	1 745,6	1 727,3	1 908,2	2 184,4	2 408,7	...
15	Less: Sales by foreign affiliates to other foreign affiliates of the same parent.....	416,6	447,5	506,1	514,8	530,0	646,4	780,0	867,2	...
16	Bank affiliates.....	0,7	1,0	2,2	2,3	1,3	2,3	0,8	0,2	-0,8
17	Other income receipts.....	157,9	162,3	199,1	162,1	135,6	134,2	162,9	236,1	340,2
18	Other private receipts on U.S.-owned assets abroad (ITA table 1, line 15).....	151,8	156,4	192,4	155,7	129,5	126,6	157,1	230,5	335,0
19	U.S. Government receipts (ITA table 1, line 16).....	3,6	3,2	3,8	3,6	3,3	4,7	3,0	2,7	2,4
20	Compensation of employees (ITA table 1, line 17).....	2,4	2,7	2,8	2,9	2,8	2,8	2,8	2,9	2,9
21	Imports of goods and services and income payments (ITA table 1, line 18).....	1 356,9	1 511,0	1 780,3	1 629,1	1 652,0	1 789,8	2 114,9	2 454,9	2 818,0
22	Payments resulting from imports of goods and services and sales by U.S. affiliates.....	1 137,7	1 284,4	1 507,3	1 382,8	1 441,7	1 588,4	1 868,9	2 114,3	2 340,2
23	Imports of goods and services, total (ITA table 1, line 19).....	1 099,3	1 231,0	1 450,4	1 370,0	1 398,4	1 514,7	1 769,3	1 997,4	2 204,2
23a	Goods, balance of payments basis (ITA table 1, line 20).....	918,6	1 031,8	1 226,7	1 148,2	1 167,4	1 264,3	1 477,1	1 681,8	1861,4
23b	Services (ITA table 1, line 21).....	180,7	199,2	223,7	221,8	231,1	250,4	292,2	315,7	342,8
24	From unaffiliated foreigners.....	710,5	798,6	946,0	880,5	894,1	975,6	1 166,1	1 327,8	...
24a	Goods	557,1	634,9	761,9	699,6	707,6	771,9	925,6	1 072,4	...
24b	Services.....	153,4	163,7	184,0	180,9	186,5	203,7	240,5	255,4	...
25	From affiliated foreigners.....	388,8	432,3	504,5	489,5	504,3	539,1	603,3	669,6	...
25a	Goods	361,5	396,8	464,7	448,6	459,8	492,4	551,5	609,4	...
25b	Services.....	27,3	35,5	39,7	40,9	44,6	46,6	51,7	60,2	...
26	From foreign affiliates of U.S. parents.....	168,6	184,8	209,9	201,3	202,0	214,1	242,9	263,8	...
26a	Goods	156,4	167,0	191,2	182,2	182,0	192,6	218,8	237,8	...
26b	Services.....	12,2	17,8	18,7	19,1	19,9	21,5	24,0	26,0	...
27	From foreign parent groups of U.S. affiliates.....	220,2	247,6	294,6	288,3	302,4	324,9	360,4	405,8	...
27a	Goods	205,2	229,9	273,6	266,5	277,7	299,8	332,7	371,7	...
27b	Services.....	15,1	17,7	21,0	21,8	24,7	25,2	27,7	34,2	...
28	Net payments to foreign parents of direct investment income resulting from sales by their U.S. affiliates (ITA table 1, line 31).....	38,4	53,4	56,9	12,8	43,2	73,8	99,6	116,8	136,0

29	Nonbank affiliates.....	35,8	50,5	53,3	10,8	41,7	71,6	94,9	112,4	128,2
30	Sales by U.S. affiliates.....	1 875,5	2 044,4	2 334,7	2 327,1	2 216,5	2 323,2	2 526,3	2 755,9	...
31	Less: U.S. affiliates' purchases of goods and services directly from abroad	307,1	342,7	393,1	369,6	372,8	393,3	437,5	501,8	...
32	Less: Costs and profits accruing to U.S. persons.....	1 532,5	1 651,2	1 888,2	1 946,7	1 802,1	1 858,2	1 993,9	2 141,7	...
33	Compensation of employees of U.S. affiliates.....	262,1	292,7	332,2	344,7	341,9	342,7	351,9	363,3	...
34	Other.....	1 270,4	1 358,5	1 556,1	1 601,9	1 460,2	1 515,5	1 642,0	1 778,4	...
35	Less: Sales by U.S. affiliates to other U.S. affiliates of the same parent 2.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
36	Bank affiliates.....	2,6	3,0	3,6	2,0	1,6	2,2	4,7	4,4	7,8
37	Other income payments.....	219,1	226,6	273,0	246,3	210,3	201,4	246,0	340,6	477,8
38	Other private payments on foreign-owned assets in the United States (ITA table 1, line 32).....	128,0	138,1	180,9	159,8	127,0	119,1	154,5	227,4	334,6
39	U.S. Government payments (ITA table 1, line 33).....	84,2	80,5	84,5	78,4	74,9	73,8	82,5	103,9	133,8
40	Compensation of employees (ITA table 1, line 34).....	7,0	8,0	7,5	8,1	8,4	8,5	9,0	9,3	9,4
41	Unilateral current transfers, net (ITA table 1, line 35).....	-53,2	-50,4	-58,6	-51,3	-63,6	-70,6	-84,4	-88,5	-89,6
<i>Memoranda:</i>										
42	Balance on goods and services (line 3 minus line 23, and ITA table 1, line 74).....	-166,1	-265,1	-379,8	-365,1	-423,7	-496,9	-612,1	-714,4	-758,5
43	Balance on goods, services, and net receipts from sales by affiliates (line 2 minus line 22).....	-100,6	-186,9	-284,9	-249,2	-321,4	-384,2	-472,7	-561,9	-584,3
44	Balance on current account (line 1 minus line 21 plus line 41, and ITA table 1, line 77).....	-215,1	-301,6	-417,4	-384,7	-459,6	-522,1	-640,1	-754,8	-811,5
<i>Addenda:</i>										
Source of the content of foreign nonbank affiliates' sales:										
45	Sales to nonaffiliates and change in inventories, total (line 10 minus line 15 plus the change in inventories).....	1 959,2	2 160,6	2 406,8	2 424,0	2 425,9	2 692,3	3 092,4	3 440,8	...
46	Foreign content.....	1 710,3	1 914,3	2 146,1	2 174,5	2 193,1	2 449,7	2 832,2	3 153,0	...
47	Value added by foreign affiliates of U.S. parents.....	608,5	666,7	702,9	683,4	704,5	808,4	948,9	1 008,9	...
48	Other foreign content 3.....	1 101,8	1 247,7	1 443,2	1 491,1	1 488,6	1 641,3	1 883,3	2 144,1	...
49	U.S. content	248,9	246,3	260,7	249,5	232,8	242,6	260,2	287,8	...
Source of the content of U.S. nonbank affiliates' sales: 4										
50	Sales to nonaffiliates and change in inventories, total (line 30 minus line 35 plus the change in inventories)	1 887,2	2 056,1	2 349,9	2 318,9	2 214,5	2 326,1	2 543,4	2 771,3	...
51	U.S. content.....	1 580,1	1 713,4	1 956,7	1 949,3	1 841,7	1 932,7	2 105,9	2 269,5	...
52	Value added by U.S. affiliates of foreign parents.....	419,8	457,7	516,7	477,0	502,7	519,9	563,5	596,2	...

53	Other U.S. content	1 160,3	1 255,7	1 440,1	1 472,3	1 339,0	1 412,8	1 542,4	1 673,3	...
5									
54	Foreign content	307,1	342,7	393,1	369,6	372,8	393,3	437,5	501,8	...
									

Appendiks 6

BEA 2008, *International Accounts; International Investment Position; Yearend Positions*

Kilde: http://www.bea.gov/international/xls/intinv06_t2.xls 10. april 2008

Table 2. International Investment Position of the United States at Yearend, 1976-2006
(Millions of dollars)

Line	Type of Investment	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ^r	2004 ^r	2005 ^r	2006 ^p
1	Net international investment position of the United States (lines 2+3)	-895 358	-766 237	-1 381 196	-1 919 430	-2 088 008	-2 140 361	-2 294 394	-2 238 359	-2 539 629
2	Financial derivatives, net (line 5 less line 25) ¹	57 915	58 932
3	Net international investment position, excluding financial derivatives (line 6 less line 26).....	-895 358	-766 237	-1 381 196	-1 919 430	-2 088 008	-2 140 361	-2 294 394	-2 296 274	-2 598 564
4	U.S.-owned assets abroad (lines 5+6)	5 095 546	5 974 394	6 238 785	6 308 681	6 652 248	7 643 494	9 257 096	11 576 336	13 754 990
5	Financial derivatives, gross positive fair value ²	1 190 029	1 237 564
6	U.S.-owned assets abroad, excluding financial derivatives (lines 7+12+17).....	5 095 546	5 974 394	6 238 785	6 308 681	6 652 248	7 643 494	9 257 096	10 386 307	12 517 426
7	U.S. official reserve assets.....	146 006	136 418	128 400	129 961	158 602	183 577	189 591	188 043	219 853
8	Gold ³	75 291	75 950	71 709	72 328	90 806	108 866	113 947	134 175	165 267
9	Special drawing rights.....	10 603	10 336	10 539	10 783	12 166	12 638	13 628	8 210	8 870
10	Reserve position in the International Monetary Fund.....	24 111	17 950	14 824	17 869	21 979	22 335	19 544	8 036	5 040
11	Foreign currencies.....	36 001	32 182	31 238	28 981	33 651	39 538	42 472	37 622	40 676
12	U.S. Government assets, other than official reserve assets.....	86 768	84 227	85 168	85 654	85 309	84 772	83 062	77 523	72 189
13	U.S. credits and other long-term assets ⁴	84 850	81 697	82 574	83 132	82 682	81 980	80 308	76 960	71 635
14	Repayable in dollars.....	84 528	81 307	82 293	82 854	82 406	81 706	80 035	76 687	71 362
15	Other ⁴	322	200	281	276	276	274	273	273	273
16	U.S. foreign currency holdings and U.S. short-term assets.....	1 918	2 570	2 594	2 522	2 627	2 792	2 754	563	554
17	U.S. private assets.....	4 862 772	5 753 749	6 025 217	6 093 066	6 408 337	7 375 145	8 984 443	10 120 741	12 225 384
18	Direct investment at current cost ⁵	1 196 021	1 414 355	1 531 607	1 693 131	1 967 043	2 054 464	2 463 608	2 535 188	2 855 819
19	Foreign securities ⁶	2 069 383	2 551 949	2 425 534	2 169 735	2 079 891	2 953 778	3 553 387	4 345 884	5 432 264
20	Bonds ⁶	594 400	548 233	572 692	557 062	705 226	874 356	992 969	1 028 179	1 180 758
21	Corporate stocks ⁶	1 474 983	2 003 716	1 852 842	1 612 673	1 374 665	2 079 422	2 560 418	3 317 705	4 251 506
22	U.S. claims on unaffiliated foreigners reported by U.S. nonbanking concerns ⁷	588 322	704 517	836 559	839 303	901 946	594 004	737 638	734 034	848 464
23	U.S. claims reported by U.S. banks, not included elsewhere ⁸	1 009 046	1 082 928	1 231 517	1 390 897	1 559 457	1 772 899	2 229 810	2 505 635	3 089 037
24	Foreign-owned assets in the United States (lines 25+26)	5 990 904	6 740 631	7 619 981	8 228 111	8 740 256	9 783 855	11 551 490	13 814 695	16 294 619
25	Financial derivatives, gross negative fair value ¹	1 132 114	1 178 629
26	Foreign-owned assets in the United States, excluding financial derivatives (lines 27+34).....	5 990 904	6 740 631	7 619 981	8 228 111	8 740 256	9 783 855	11 551 490	12 682 581	15 115 990
27	Foreign official assets in the United States.....	896 174	951 088	1 030 708	1 109 072	1 250 977	1 562 564	2 011 899	2 306 282	2 770 165
28	U.S. Government securities.....	669 768	693 781	756 155	847 005	970 359	1 196 500	1 509 986	1 725 193	2 104 696
29	U.S. Treasury securities ⁹	622 921	617 680	639 796	720 149	811 995	986 301	1 251 943	1 340 598	1 520 768
30	Other ⁹	46 847	76 101	116 359	126 856	158 364	200 199	258 043	384 595	583 928
31	Other U.S. Government liabilities ¹⁰	18 386	21 141	19 316	17 007	17 144	16 421	16 287	15 866	18 999
32	U.S. liabilities reported by U.S. banks, not included elsewhere.....	125 883	138 847	153 403	134 655	155 876	201 054	270 387	296 647	296 687
33	Other foreign official assets ⁹	82 137	97 319	101 834	110 405	107 598	158 589	215 239	268 586	349 783
34	Other foreign assets.....	5 094 730	5 789 543	6 589 273	7 119 039	7 489 279	8 221 291	9 539 591	10 376 289	12 345 825
35	Direct investment at current cost ¹¹	920 044	1 101 709	1 421 017	1 518 473	1 499 952	1 580 994	1 742 246	1 868 245	2 099 426
36	U.S. Treasury securities ⁹	543 323	440 685	381 630	375 059	473 503	527 223	561 610	643 793	594 243
37	U.S. securities other than U.S. Treasury securities ⁹	1 903 443	2 351 291	2 623 014	2 821 372	2 779 067	3 422 856	3 995 508	4 352 998	5 228 536
38	Corporate and other bonds ⁷	724 619	825 175	1 068 586	1 343 071	1 530 962	1 710 787	2 035 149	2 243 195	2 689 816
39	Corporate stocks ⁸	1 178 824	1 526 116	1 554 448	1 478 301	1 248 085	1 712 069	1 960 357	2 109 863	2 538 720
40	U.S. currency.....	228 250	250 657	255 972	279 755	301 268	317 908	332 737	351 706	364 277
41	U.S. liabilities to unaffiliated foreigners reported by U.S. nonbanking concerns ¹²	485 675	578 046	738 904	798 314	897 335	450 884	508 296	557 840	740 365
42	U.S. liabilities reported by U.S. banks, not included elsewhere ¹³	1 013 995	1 067 155	1 168 736	1 326 066	1 538 154	1 921 426	2 399 196	2 601 707	3 318 978
	Memoranda:									
43	Direct investment abroad at market value ⁵	2 279 601	2 839 639	2 694 014	2 314 934	2 022 589	2 729 126	3 336 421	3 570 252	4 377 830
44	Direct investment in the United States at market value ¹¹	2 179 035	2 798 193	2 783 235	2 560 294	2 021 817	2 454 877	2 717 383	2 806 029	3 222 479

p Preliminary.
r Revised.
..... Not applicable

Appendiks 7

BEA 2007, *U.S. Direct Investment Abroad, Country Detail for Selected Items*

Kilde: (<http://www.bea.gov/international/xls/longctry.xls> 9. okt. 2007)

U.S. Direct Investment Abroad: Country Detail for Selected Items					
[Millions of dollars]					
	Direct investment position on a historical-cost basis				
	2002	2003	2004	2005	2006
All countries	1 616 548	1 769 613	2 124 775	2 135 492	2 384 004
Asia and Pacific	270 086	270 830	359 866	380 523	431 718
Australia	39 074	48 447	(D)	115 623	122 587
China	10 570	11 261	15 736	17 033	22 228
Hong Kong	40 329	36 426	27 847	32 577	38 118
India	4 232	4 868	6 764	6 634	8 852
Indonesia	(D)	(D)	(D)	9 487	10 585
Japan	66 468	57 794	69 076	79 280	91 769
Korea, Republic of	11 856	13 063	15 890	18 188	22 280
Malaysia	7 101	7 057	8 171	10 344	12 450
New Zealand	3 926	3 859	4 432	4 897	5 721
Philippines	5 964	6 390	5 852	6 377	7 034
Singapore	50 955	51 053	60 773	54 500	60 417
Taiwan	10 144	11 983	(D)	14 602	16 126
Thailand	7 774	6 886	6 922	6 573	8 217
Other	(D)	(D)	(D)	4 408	5 334

Appendiks 8

USCB 2007, *Foreign Trade Statistic; Country/Product data;End Use; China*

Kilde: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse> 18.april 2007)

NB! Egne summeringer av ulike produkter + egen beregning av Handelsbalansen

	Export				
	Value 2002	Value 2003	Value 2004	Value 2005	Value 2006
Mat, For og Drikke	2575,641	4778,676	5011,129	4456,488	4538,507
Industrielle råvarer	8072,829	10881,649	12903,388	16272,637	21462,008
Kapitalvarer	12310,498	13491,321	15670,692	19016	25712,149
Automatiske Kjøretøy	691,866	1200,602	797,838	1100,668	1446,21
Forbruksvarer	1408,908	2715,714	1561,029	1894,929	2283,083
Total	22127,79	28367,943	34744,053	41925,281	55224,163

	Import				
	Value 2002	Value 2003	Value 2004	Value 2005	Value 2006
Mat, For og Drikke	3103,079	3140,399	3512,891	3459,43	4259,059
Industrielle råvarer	10249,616	14101,429	18254,115	23051,009	29986,578
Kapitalvarer	30683,93	42455,95	61376,565	74010,75	89624,35
Automatiske Kjøretøy	2489,038	3119,409	4296,169	6009,228	7895,52
Forbruksvarer	80743,358	92747,823	110389,679	136275,335	155630,085
Total	125192,465	152436,097	196682,034	243470,105	287772,786

	Handelsbalanse				
	Value 2002	Value 2003	Value 2004	Value 2005	Value 2006
Mat, For og Drikke	-527,438	1638,277	1498,238	997,058	279,448
Industrielle råvarer	-2176,787	-3219,78	-5350,727	-6778,372	-8524,57
Kapitalvarer	-18373,432	-28964,629	-45705,873	-54994,75	-63912,201
Automatiske Kjøretøy	-1797,172	-1918,807	-3498,331	-4908,56	-6449,31
Forbruksvarer	-79334,45	-90032,109	-108828,65	-	-
				134380,406	153347,002
Total	-	-	-	-	-
	103064,675	124068,154	161937,981	201544,824	232548,623

Appendiks 9

USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Country/Product data,; Advanced Technology products, Imports and Exports, ATP Group by Country; China*

Kilde: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/atp/select-atpctry.html>
18 april 2007

Advanced Technology Grouping	Exports YTD as of	Imports YTD as of	Exports YTD as of	Imports YTD as of
	DECEMBER	DECEMBER	DECEMBER	DECEMBER
	2006	2006	2005	2005
(01) Biotechnology	33,438	46,699	28,878	38,708
(02) Life Science	933,803	614,37	861,215	391,772
(03) Opto-Electronics	266,498	4396,789	195,972	2742,768
(04) Information & Communications	3155,627	64395,968	2687,845	53483,17
(05) Electronics	6012,351	2337,761	3468,131	1907,991
(06) Flexible Manufacturing	1076,405	396,714	677,423	301,081
(07) Advanced Materials	117,684	117,784	36,373	81,45
(08) Aerospace	6014,167	255,92	4321,683	169,368
(09) Weapons	919	98,527	810	62,865
(10) Nuclear Technology	16,272	48,236	11,007	73,121
TOTAL For China	17627,164	72708,77	12289,337	59252,295
Advanced Technology Grouping	Exports YTD as of	Imports YTD as of	Exports YTD as of	Imports YTD as of
	DECEMBER	DECEMBER	DECEMBER	DECEMBER
	2004	2004	2003	2003
(01) Biotechnology	11,59	16,322	15,05	17,336
(02) Life Science	725,295	577,527	655,127	481,231
(03) Opto-Electronics	178,999	1652,917	97,922	1257,183
(04) Information & Communications	2156,378	41380,304	1920,682	26173,4
(05) Electronics	3049,582	1420,578	2553,012	917,532
(06) Flexible Manufacturing	1188,238	250,021	522,848	170,402
(07) Advanced Materials	46,924	96,501	39,496	74,104
(08) Aerospace	1987,038	172,015	2424,549	124,236
(09) Weapons	47,9	57,878	43,968	55,234

(10) Nuclear Technology	9,258	74,097	7,443	99,676
TOTAL For China	9401,201	45698,158	8280,097	29370,334
Advanced Technology Grouping	Exports YTD as of	Imports YTD as of	Exports YTD as of	Imports YTD as of
	DECEMBER	DECEMBER	DECEMBER	DECEMBER
	2003	2003	2002	2002
(01) Biotechnology	15,05	17,457	11,058	13,294
(02) Life Science	654,121	481,31	461,313	432,966
(03) Opto-Electronics	97,922	1,256,836	107,548	1,856,914
(04) Information & Communications	1,921,339	26,149,055	1,856,729	16,582,481
(05) Electronics	2,552,922	917,362	1,663,534	809,97
(06) Flexible Manufacturing	523,426	169,966	618,47	130,766
(07) Advanced Materials	39,501	74,059	27,482	39,682
(08) Aerospace	2,434,182	124,239	3,499,228	99,41
(09) Weapons	43,968	55,268	35,646	36,511
(10) Nuclear Technology	7,699	99,676	7,747	94,751
TOTAL For China	8,290,129	29,345,228	8,288,754	20,096,744

Appendiks 10

USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Country/Product data; Advanced Technology products, Imports and Exports, ATP Group by Country; World (total), 2003-2006*

Kilde: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/atp/select-atpctry.html>
10. april 2007

ADVANCED TECHNOLOGY(Million USD)

	2003	2004	2005	2006
Biotechnology	680,6	1775,8	392,19	290,519
	-	-		
Life Science	17804,4	18286,3	-13912,469	-14980,5118
Opto electronics	-2788,5	-4288,6	-7540,124	-14511,427
	-	-		
Information and communications	56969,3	73328,9	-83084,945	-91595,949
Electronics	21440,6	21110,4	20980,449	25406,221
Flexible manufacturing	2114,4	5457,3	2979,592	4375,165
Advanced materials	-474,8	-657,2	-650,54	-769,742
Aerospace	27068,1	25544,5	37688,879	53632,282
Weapons	989,9	1312,4	905,05	1264,169
Nuclear technology	989,9	1312,4	-1444,563	-1389,485
	-	-		
Total	22750,5	40048,2	-41681,481	-36272,7588

Appendiks 11

USCB 2007, *Foreign Trade Statistics; Country/Product data,; Advanced Technology products, Imports and Exports, ATP Group by Country; China*

Kilde: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/exports/c5700.html>;
<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/imports/c5700.html>
 18. april 2007

U.S. Exports to China from 2002 to 2006 By 5-digit End- Use Code

<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/exports/c5700.html>

(In thousands of dollars)

18. april 2007

	Value 2002	Value 2003	Value 2004	Value 2005	Value 2006
(00000) Wheat	26,081	35,471	495,118	79	22,725
(00010) Rice	962	143	241	239	428
(00100) Soybeans	995,837	2888,802	2328,833	2249,009	2529,831
(00110) Oilseeds, food oils	2,481	51,218	7,599	5,667	60,659
(00200) Corn	2,753	627	998	737	22,575
(00210) Sorghum, barley, oats	7	175	13	16	0
(00220) Animal feeds, n.e.c.	49,66	45,049	18,546	27,88	29,654
(00300) Meat, poultry, etc.	118,296	172,281	99,785	253,13	426,806
(00310) Dairy products and eggs	27,199	28,442	38,542	41,547	80,86
(00320) Fruits, frozen juices	42,834	54,041	66,936	109,516	111,429
(00330) Vegetables	35,24	42,911	50,181	39,345	54,497
(00340) Nuts	19,892	16,716	22,924	50,795	53,338
(00350) Bakery products	28,093	44,208	53,434	44,865	48,107
(00360) Other foods	64,197	188,478	220,373	115,088	132,201
(00370) Wine and related products	3,606	3,137	5,71	6,153	9,564
(01000) Fish and shellfish	169,727	224,159	314,654	405,072	484,012
(01010) Alcoholic beverages, excluding wine	2,044	2,395	2,722	3,388	7,409
(01020) Nonagricultural foods, etc.	18,701	36,368	33,772	34,033	36,84
Total Food Feeds and Beverages	2575,641	4778,676	5011,129	4456,488	4538,507

(10000) Cotton, raw	147,652	763,697	1431,259	1405,973	2066,926
(10100) Tobacco, unmanufactured	471	4,448	22,832	1,905	61,48
(10120) Hides and skins	394,233	456,539	524,112	628,708	790,156
(10130) Agric. industry-unmanufactured	39,691	98,625	55,003	52,65	80,073
(10140) Agric. farming-unmanufactured	30,784	41,779	27,77	45,756	48,584
(10150) Agriculture-manufactured, other	53,414	75,03	82,164	79,626	93,292
(11010) Metallurgical grade coal	513	134	33,345	35	148
(11020) Coal and fuels, other	1,675	2,889	2,482	7,136	10,357
(11100) Crude oil	0	0	27,163	11,17	0
(11110) Fuel oil	41,695	4,605	11,887	21,776	50,927
(11120) Petroleum products, other	68,174	151,536	200,905	199,335	247,523
(11130) Natural gas liquids	1,221	38,453	51,844	30,825	12,085
(11300) Nuclear fuel materials	4,064	3,66	3,677	3,956	4,33
(12000) Steelmaking materials	463,341	710,924	984,441	1511,639	1692,182
(12100) Iron and steel mill products	30,131	389,852	128,406	242,273	135,686
(12110) Iron and steel products, other	29,192	52,262	111,329	190,972	259,128
(12200) Aluminum and alumina	240,417	314,132	487,786	895,794	1704,875
(12210) Copper	305,48	626,464	622,432	932,36	1862,202
(12260) Nonmonetary gold	360	999	1,133	2,657	2,593
(12270) Precious metals, other	41,723	44,274	64,153	100,106	305,485
(12290) Nonferrous metals, other	75,657	151,684	275,145	751,608	1144,072
(12300) Finished metal shapes	132,455	157,576	269,222	367,022	457,927
(12420) Pulpwood and woodpulp	424,069	612,564	769,913	1026,096	1482,55
(12430) Newsprint	380,413	404,01	462,703	456,914	425,817
(12500) Plastic materials	731,54	933,584	1381,725	1834,6	2178,948

(12510) Chemicals-fertilizers	700,909	483,3	338,464	399,938	281,785
(12530) Chemicals-inorganic	135,527	138,639	282,369	395,597	469,343
(12540) Chemicals-organic	539,157	1010,649	1442,375	1401,317	1350,938
(12550) Chemicals-other	375,09	463,95	629,4	669,446	820,532
(12600) Cotton fiber cloth	12,956	19,087	19,465	20,197	24,245
(12620) Manmade cloth	243,997	287,277	348,079	431,258	451,232
(12630) Hair, waste materials	11,67	16,334	24,296	32,011	46,009
(12640) Finished textile supplies	39,995	58,623	93,258	112,032	170,357
(12650) Leather and furs	52,506	70,516	94,971	88,265	127,548
(12700) Synthetic rubber-primary	76,81	120,645	176,922	256,153	367,807
(12720) Nonmetallic minerals	21,074	24,79	24,16	29,56	18,961
(12750) Industrial rubber products	14,809	19,2	27,763	45,479	59,267
(12760) Mineral supplies-manufactured	86,693	144,744	203,884	213,811	335,58
(12765) Tapes, audio and visual	173,654	118,128	167,99	229,561	313,465
(12770) Other industrial supplies	309,036	399,101	516,617	540,327	664,679
(13100) Logs and lumber	195,191	220,265	331,81	405,643	503,065
(13110) Wood supplies, manufactured	11,88	19,624	20,153	30,255	28,906
(13200) Glass-plate, sheet, etc.	17,568	25,143	32,133	32,815	40,4
(13210) Shingles, molding, wallboard	71,13	67,516	93,714	93,897	111,357
(13220) Nontextile floor tiles	2,156	2,531	2,734	9,218	11,334
Industrial Supplies	8072,829	10881,649	12903,388	16272,637	21462,008
(20000) Generators, accessories	149,375	184,006	286,69	356,714	428,098
(20005) Electric apparatus	528,672	554,288	816,755	921,292	1269,973
(21000) Drilling & oilfield equipment	157,256	146,366	211,913	228,247	326,886
(21010) Specialized mining	87,976	87,69	92,502	100,321	118,286

(21030) Excavating machinery	103,812	149,818	227,509	190,159	171,138
(21040) Nonfarm tractors and parts	8,695	6,45	20,206	23,801	30,53
(21100) Industrial engines	258,499	340,959	845,466	861,906	798,432
(21110) Food, tobacco machinery	71,212	93,703	127,206	122,114	131,633
(21120) Metalworking machine tools	394,218	331,138	650,639	576,571	807,659
(21130) Textile, sewing machines	71,741	97,875	77,917	103,623	116,603
(21140) Wood, glass, plastic	152,5	178,217	287,957	179,375	209,778
(21150) Pulp and paper machinery	89,949	111,689	133,157	117,657	146,056
(21160) Measuring, testing, control instruments	539,571	703,48	996,202	1073,031	1333,293
(21170) Materials handling equipment	99,248	125,359	199,216	226,257	255,847
(21180) Industrial machines, other	1106,265	1167,534	1911,342	1532,734	1976,961
(21190) Photo, service industry machinery	156,582	301,337	181,141	222,385	259,912
(21200) Agricultural machinery, equipment	54,46	63,042	52,807	91,375	94,658
(21300) Computers	289,99	264,559	302,252	360,67	404,009
(21301) Computer accessories	884,009	1006,233	1070,259	1427,037	1819,796
(21320) Semiconductors	1589,522	2447,029	2938,303	3363,899	5876,315
(21400) Telecommunications equipment	1074,342	916,487	1020,814	1004,259	1276,616
(21500) Business machines and equipment	43,194	41,432	52,301	71,656	83,739
(21600) Laboratory testing instruments	171,907	228,187	275,451	323,308	404,658
(21610) Medicinal equipment	368,173	520,954	581,798	715,614	715,062
(22000) Civilian aircraft	3146,162	2148,172	1617,532	3796,234	5301,621
(22010) Parts-civilian aircraft	290,336	292,271	345,466	570,526	826,906
(22020) Engines-civilian aircraft	203,404	248,883	157,552	147,443	215,427

(22100) Railway transportation equipment	14,689	34,084	54,287	89,359	220,034
(22200) Vessels, excluding scrap	192	9,073	110	191	62
(22210) Commercial vessels, other	1,163	681	17,5	8,702	1,927
(22220) Marine engines, parts	11,576	10,006	8,552	18,731	28,296
Capital Goods	12310,498	13491,321	15670,692	19016	25712,149
(30000) Passenger cars, new and used	25,895	56,754	113,401	398,625	559,419
(30100) Trucks, buses and special purpose vehicles	41,739	93,242	46,356	52,847	79,942
(30200) Engines and engine parts (carburetors, pistons, ri	52,203	72,446	107,703	97,262	121,046
(30210) Bodies and chassis for passenger cars	6,681	17,454	17,327	4,334	5,967
(30220) Automotive tires and tubes	278	619	9,81	37,638	8,761
(30230) Other parts and accessories of vehicles	287,348	341,706	503,241	509,962	671,075
Automatic Vehicles	691,866	1200,602	797,838	1100,668	1446,21
(40000) Apparel, household goods - textile	22,163	18,106	29,242	45,3	30,701
(40030) Apparel,household goods-nontextile	48,205	49,788	47,466	55,572	70,529
(40050) Sports apparel and gear	1,393	1,678	2,037	3,359	4,664
(40100) Pharmaceutical preparations	163,309	162,38	146,677	229,328	275,086
(40110) Books, printed matter	37,558	40,854	45,148	53,892	61,855
(40120) Toiletries and cosmetics	25,007	31,917	47,444	73,328	110,874
(40130) Tobacco, manufactured	114	1,904	3,985	3,806	2,878
(40140) Writing and art supplies	113,218	90,814	78,705	95,303	120,263

(41000) Furniture, household goods, etc.	17,795	24,517	34,43	40,613	55,366
(41010) Glassware, chinaware	3,662	2,495	9,582	6,456	6,216
(41020) Cookware, cutlery, tools	12,021	9,327	16,25	20,314	15,867
(41030) Household appliances	80,179	129,287	173,825	178,6	170,096
(41040) Rugs	3	3,188	3,957	4,895	9,534
(41050) Other household goods	151,931	157,272	213,61	432,812	482,559
(41110) Pleasure boats and motors	4,834	7,564	17,953	42,664	52,009
(41120) Toys/games/sporting goods	49,986	48,456	85,798	99,567	135,339
(41140) Musical instruments	25,23	22,682	50,429	26,914	19,448
(41200) TV's, VCR's, etc.	79,115	129,382	165,393	126,206	111,359
(41210) Stereo equipment, etc.	34,144	32,413	44,226	179,705	244,189
(41220) Records, tapes, and disks	68,145	88,033	92,793	117,981	141,197
(41300) Numismatic coins	281	952	198	1,336	81
(41310) Jewelry, etc	9,675	7,05	9,894	12,501	11,392
(41320) Artwork, antiques, stamps, etc.	52,558	42,588	24,84	21,571	38,496
(42000) Nursery stock, etc.	1,514	647	1,687	1,789	3,362
(42100) Gem diamonds	9,266	15,019	17,658	21,117	28,804
Consumer Goods	1408,908	2715,714	1561,029	1894,929	2283,083
(50010) Aircraft launching gear, parachutes, etc.	830	224	623	626	633
(50020) Engines and turbines for military aircraft	5,068	2,524	4,169	7,544	5,025

(50030) Military trucks, armored vehicles, etc.	46	0	6	0	0
(50050) Tanks, artillery, missiles, rockets, guns and ammu	92	141	5,176	629	355
(50060) Military apparel and footwear	12	452	7	14	299
(50070) Parts for military-type goods	10,991	7,926	10,084	9,804	7,227
(60000) Minimum value shipments	122,695	166,611	221,087	247,138	325,807
(60010) Miscellaneous domestic exports and special transac	103,144	94,123	117,268	135,587	161,146
Other	1221,898	1088,184	993,784	1669,073	1786,205
TOTAL	22127,79	28367,943	34744,053	41925,281	55224,163

U.S.IMPORTS FROM CHINA By 5-digit End- Use Code

(<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/imports/c5700.html>

18.04.2007)

End-Use Code	Value 2002	Value 2003	Value 2004	Value 2005	Value 2006
(00000) Green coffee	928	457	161	455	509
(00010) Cocoa beans	0	0	0	113	0
(00020) Cane and beet sugar	571	546	867	1,1	2,019
(00100) Meat products, poultry, and edible animals	53,048	68,385	68,108	64,975	81,448
(00110) Dairy products and eggs	3,545	3,574	2,987	3,163	4,243
(00120) Fruits and preparations, including frozen juices	160,713	263,03	354,399	415,981	480,093
(00130) Vegetables and preparations	144,474	172,232	227,69	264,592	339,812
(00140) Nuts and preparations	42,06	48,39	67,998	82,633	90,717

(00150) Food oils and oilseeds	5,72	9,164	23,186	29,65	27,896
(00160) Bakery and confectionary products	62,952	76,417	94,59	116,386	146,893
(00170) Tea, spices, and preparations	66,148	82,97	99,808	109,88	117,969
(00180) Other (soft beverages, processed coffee, etc.)	110,208	148,4	170,81	193,253	252,175
(00190) Wine and related products	7,958	7,006	7,446	7,572	7,773
(00200) Feedstuff and foodgrains	31,838	64,597	68,624	97,299	195,058
(01000) Fish and shellfish	866,077	1146,291	1240,939	1445,933	1927,969
(01010) Alcoholic bevs, except wine and related products	2,061	2,232	2,799	2,395	5,77
(01020) Other nonagricultural foods and food additives	47,277	44,711	55,507	56,618	70,224
Food, Feeds and Beverages	3103,079	3140,399	3512,891	3459,43	4259,059
(10000) Crude	181,799	110,597	193,726	447,074	472,66
(10010) Fuel oil	0	0	0	10,028	17,283
(10020) Other petroleum products	137,738	240,795	176,135	162,968	284,865
(10030) Liquified petroleum gases	150	76	44	39	115
(10100) Coal and related fuels	100,144	110,142	657,583	374,626	399,855
(10110) Gas-natural	24	24	38	23	16
(10300) Nuclear Fuel Materials and Fuels	101,337	103,845	77,331	76,74	52,736
(11000) Pulpwood and woodpulp	567	940	1,288	1,923	2,576
(11100) Newsprint	96	0	0	6	381
(11110) Paper and paper products, n.e.s.	131,971	221,435	302,704	386,267	576,769

(12000) Cotton, wool and other natural fibers	7,92	6,409	6,5	6,403	7,029
(12030) Hides, skins, and fur skins-raw	215	573	291	192	119
(12050) Natural rubber and similar gums	35	349	128	464	906
(12060) Farming materials, incl farm animals & animl breed	15,161	23,918	25,915	30,99	34,605
(12070) Other (tobacco, waxes, nonfood oils)	285,214	310,93	396,318	449,214	481,228
(12100) Cotton cloth and fabrics, thread & cordage	212,452	223,65	212,125	251,22	291,801
(12110) Wool, silk, and other veg cloth and fabric, thread	63,174	77,771	131,709	143,371	175,556
(12135) Synthetic cloth and fabrics, thread and cordage	173,19	217,527	277,817	601,588	723,738
(12140) Other materials (hair, waste materials, etc.)	82,766	92,149	126,237	172,17	213,949
(12150) Finished textile industrial supplies	181,758	254,708	363,474	521,533	574,314
(12160) Leather and furs-unmanufactured	17,294	41,362	58,076	53,842	47,382
(12320) Other materials, except chemicals	7,629	37,004	43,441	19,285	39,402
(12500) Plastic materials	90,559	114,312	162,657	389,525	506,166
(12510) Fertilizers, pesticides, and insecticides	81,193	219,909	186,017	225,27	276,959
(12530) Industrial inorganic chemicals	472,361	489,994	644,624	790,844	985,803
(12540) Industrial organic chemicals	541,12	674,877	999,313	1450,927	1649,169
(12550) Other chemicals (photo chems, prnt inks, paint)	178,373	212,017	261,829	397,824	486,848
(13000) Lumber and wood in the rough	2,639	4,222	8,613	23,884	74,705

(13010) Plywood and veneers	109,022	175,489	449,578	635,394	1002,795
(13020) Stone, sand, cement, and lime	744,208	762,832	864,144	1108,828	1486,028
(13100) Glass-plate, sheet, etc. (excluding automotive)	211,503	258,017	330,196	387,154	431,81
(13110) Other-finished (shingles, molding, wallboard, etc)	584,53	744,141	1040,316	1393,853	1756,039
(13120) Nontextile floor and wall tiles and other covering	115,983	142,055	196,869	257,538	358,708
(14000) Steelmaking and ferroalloying materials-unmanufacd	64,018	104,204	320,005	402,609	295,024
(14100) Iron and steel mill products-semifinished	148,773	79,01	643,932	693,854	1689,002
(14200) Bauxite and aluminum	46,03	68,926	178,955	464,188	672,861
(14220) Copper	1,551	1,388	2,204	4,755	10,013
(14240) Nickel	49	350	509	6,936	25,873
(14250) Tin	21,073	24,205	58,743	49,065	47,37
(14260) Zinc	31,524	19,494	1,842	1,199	8,585
(14270) Nonmonetary gold	48	865	709	619	1,402
(14280) Other precious metals	36,731	12,799	12,421	6,608	18,397
(14290) Miscellaneous nonferrous metals	80,614	84,072	171,47	201,537	301,931
(15000) Iron and steel products, except advanced manufacts	275,226	331,722	707,996	1087,195	1753,775
(15100) Iron and steel manufactures-advanced	638,946	805,362	1183,929	1604,733	1952,766
(15200) Finished metal shapes & advncd manuf, except steel	793,633	988,324	1533,264	2090,278	2950,057
(16040) Sulfur and nonmetallic minerals	111,075	124,621	152,625	209,539	225,048
(16050) Other (syn rubbers, wood, cork, gums, resins, etc)	31,148	39,37	57,216	98,95	138,294

(16110) Blank audio and visual tapes and other media	304,219	364,295	853,441	851,431	1116,444
(16120) Other (boxes, belting, glass, abrasives, etc.)	1650,017	2006,53	2462,537	3164,849	3831,958
Industrial Supplies	10249,616	14101,429	18254,115	23051,009	29986,578
(20000) Generators, transformers, and accessories	1159,933	1429,189	1909,489	2379,389	3128,324
(20005) Electric apparatus and parts, n.e.c.	3115,385	3483,886	4619,903	5581,708	7172,95
(21000) Drilling and oil field equipment and platforms	61,741	87,443	167,393	584,386	1645,348
(21010) Specialized mining and oil processing equipment	11,447	11,629	13,738	33,562	96,601
(21030) Excavating, paving, and construction machinery	70,154	99,91	146,341	251,385	382,791
(21040) Nonfarm tractors and parts	93,593	118,218	187,673	287,032	446,47
(21100) Industrial engines, pumps, compressors & generatrs	508,136	622,104	883,928	1143,577	1466,156
(21110) Food and tobacco processing machinery	62,055	77,689	121,397	155,605	198,646
(21120) Machine tools, metal working, molding and rolling	161,8	175,821	233,069	349,152	437,99
(21130) Textile, sewing and leather working machinery	28,217	28,801	47,728	56,089	63,143
(21140) Woodworking, glass working, & plastic & rubber mch	291,766	355,257	496,131	542,824	655,124
(21150) Pulp and paper machinery	49,72	72,7	87,861	124,442	155,772
(21160) Measuring, testing and control intruments	374,606	549,794	812,382	912,078	1052,561
(21170) Materials handling equipment	475,753	527,297	605,509	851,34	1066,033

(21180) Other industrial machinery	933,788	1184,06	1825,092	2343,364	3046,59
(21190) Photo and service industry machinery & trade tools	1918,468	2414,149	2915,399	3399,743	3919,185
(21200) Agricultural machinery and equipment	151,65	248,505	304,858	372,604	500,06
(21300) Computers	1597,319	5918,683	10052,085	14453,32	17377,905
(21301) Computer accessories, peripherals and parts	13177,115	16095,867	23794,21	25745,996	28932,767
(21320) Semiconductors and related devices	729,083	848,815	1356,53	1785,173	2182,352
(21400) Telecommunications equipment	2811,97	3751,177	5672,818	7021,769	8687,279
(21500) Business machinery and equipment, except computers	1266,514	2550,047	2911,126	3485,003	3832,201
(21600) Laboratory testing and control instruments	105,573	153,768	180,592	204,46	301,882
(21610) Other scientific, medical and hospital equipment	901,342	1050,811	1274,595	1550,599	1867,501
(22000) Civilian aircraft, complete-all types	462	311	395	6	444
(22010) Parts for civilian aircraft	65,506	70,121	92,583	100,861	141,592
(22020) Engines for civilian aircraft	28,618	37,646	73,072	80,287	112,157
(22100) Railway transportation equipment	22,037	39,123	93,36	134,066	205,943
(22200) Passenger and cargo vessels, except scrap vessels	0	3,396	0	5,538	4
(22210) Other commercial vessels (barges, tugboats, etc.)	1,348	2,183	1,767	1,892	3,102

(22220) Marine engines and parts	25,293	41,861	58,936	67,506	97,925
(22300) Spacecraft, engines and parts, except military	22	95	42	0	0
Capital Goods	30683,93	42455,95	61376,565	74010,75	89624,35
(30000) Passenger cars, new and used	7,438	17,88	60,11	125,388	171,642
(30100) Complete and assembled	17,108	32,499	113,26	294,261	374,526
(30110) Bodies and chassis for trucks and buses	275	313	282	205	366
(30200) Engines and engine parts	187,07	216,845	290,771	401,274	509,415
(30210) Bodies and chassis for passenger cars	17	0	2	50	188
(30220) Automotive tires and tubes	288,028	392,848	593,179	1007,424	1285,762
(30230) Other parts and accessories	1697,394	2146,337	2954,849	3925,881	5000,175
Automatic Vehicles	2489,038	3119,409	4296,169	6009,228	7895,52
(40000) Apparel and household goods-cotton	2809,565	3372,115	3848,721	7617,631	9870,894
(40010) Apparel and household goods-wool	251,599	287,103	341,161	1052,964	1302,644
(40020) Apparel and household goods-other textiles	6372,212	8342,123	10601,204	13104,085	14587,816
(40030) Nontextile apparel and household goods	3891,237	4188,179	4636,983	5014,515	5224,28
(40040) Footwear of leather, rubber, or other materials	7444,999	7782,297	8421,936	9631,443	10701,935
(40050) Sporting and camping apparel, footwear and gear	3317,209	3444,702	3850,202	4394,805	4643,096
(40100) Medicinal, dental and pharmaceutical preparations	331,796	418,926	471,803	611,988	676,168
(40110) Books, magazines, and other printed matter	556,497	684,094	877,523	1083,484	1256,829

(40120) Toiletries and cosmetics	344,903	348,965	420,291	516,664	622,288
(40140) Other products (notions, writing and art supplies)	2445,591	2831,914	3300,006	3601,291	3554,11
(41000) Furniture, household items, baskets	6315,282	7850,108	9709,247	11546,149	13197,106
(41010) Glassware, porcelain, and chinaware	825,122	920,99	986,224	1041,587	1171,369
(41020) Cookware, cutlery, house and garden wares, tools	2222,496	2588,925	2929,534	3462,785	3855,34
(41030) Household and kitchen appliances	3679,384	4691,61	5902,998	7070,079	8252,767
(41040) Rugs and other textile floor coverings	256,083	280,907	289,384	305,803	348,09
(41050) Other (clocks, port typewriters, oth household gds	12256,194	13729,633	17336,897	22654,437	26544,503
(41100) Motorcycles and parts	62,904	266,286	498,069	331,355	292,863
(41110) Pleasure boats and motors	29,407	32,775	57,012	96,626	162,596
(41120) Toys, shooting and sporting goods, and bicycles	14848,506	16557,155	17844,052	20159,533	22210,846
(41130) Photographic and optical equipment	728,876	767,221	650,696	504,234	329,31
(41140) Musical instruments and other recreational equip.	347,375	420,141	556,559	605,219	597,595
(41200) Television receivers, vcr's & other video equip.	4276,168	5758,969	7905,474	10755,424	14509,866
(41210) Radios, phonographs, tape decks, and other stereo	4436,165	4120,509	5480,107	7081,121	7251,951
(41220) Records, tapes, and disks	57,479	86,176	98,455	133,27	118,954
(41300) Numismatic coins	6,568	3,673	10,09	9,841	13,092

(41310) Jewelry (watches, rings, etc.)	909,582	1130,683	1347,545	1475,219	1646,971
(41320) Artwork, antiques, stamps, and other collectibles	1132,165	1156,751	1163,137	1318,647	1432,643
(42000) Nursery stock, cut flowers, Christmas trees	12,642	15,048	15,147	16,923	19,989
(42100) Gem diamonds- uncut or unset	6,972	12,459	23,867	42,022	77,157
(42110) Other gem stones-precious, semiprecious, and imita	568,38	657,386	815,355	1036,191	1157,017
Consumer Goods	80743,358	92747,823	110389,679	136275,335	155630,085
(50000) Military aircraft and parts	3,592	10,171	11,8	13,629	18,873
(50010) Other military equipment	9,376	12,909	21,798	20,462	24,164
(50020) U.S. goods returned, and reimports	364,603	446,547	562,757	641,661	779,287
(50030) Minimum value shipments	957,36	1229,871	1652,271	2068,852	2501,967
(50040) Other (movies, misc imports, and spec transactions	44,054	65,688	68,522	89,581	97,858
TOTAL	125192,465	152436,097	196682,034	243470,105	287772,786

